

**PÉCSI TUDOMÁNYEGYETEM**

**Természettudományi Kar**

**Földrajzi Intézet**

**Földtudományok Doktori Iskola**

**A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSÉT  
BEFOLYÁSOLÓ EGYÉNI ÉS VÁLLALATI TÉNYEZŐK**

**PhD-értekezés**

**Kiss Katalin**

**Témavezetők:**

**Dr. habil. Wilhelm Zoltán PhD**

**egyetemi docens**

**Dr. habil. Gulyás László PhD PhD**

**egyetemi docens**

**Pécs, 2013**

<b>A doktori iskola címe:</b>	PTE Földtudományok Doktori Iskola 7624 Pécs, Ifjúság útja 6.
<b>A doktori iskola vezetője:</b>	Dr. Dövényi Zoltán DSc egyetemi tanár PTE TTK Földrajzi Intézet Társadalomföldrajzi és Urbanisztikai Tanszék
<b>A doktori témacsoport címe:</b>	Terület- és településfejlesztés
<b>A doktori témacsoport vezetője:</b>	Dr. Szilágyi István DSc egyetemi tanár PTE TTK Földrajzi Intézet Politikai Földrajzi, Fejlődési és Regionális Tanulmányok Tanszéke
<b>Az értekezés tudományága:</b>	Gazdaságföldrajz
<b>Témavezetők:</b>	Dr. habil. Wilhelm Zoltán PhD egyetemi docens PTE TTK Földrajzi Intézet Politikai Földrajzi, Fejlődési és Regionális Tanulmányok Tanszéke  Dr. habil. Gulyás László PhD PhD egyetemi docens SZTE MK Ökonómiai és Vidékfejlesztési Intézet

# TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	1
1.1. Az értekezés szerkezeti felépítése	1
1.2. A témaválasztás indoklása	1
1.3. Általános célkitűzések	2
1.4. A kutatás elméleti keretmodellje	3
1.4.1. A növekedési indikátorok, a fejlődést befolyásoló tényezők és a vizsgálat időkerete	4
1.4.2. Vizsgálati előfeltevések	6
2. A VÁLLALKOZÁS FOGALMA ÉS TÁRSADALMI-GAZDASÁGI JELENTŐSÉGE	8
2.1. A vállalkozás fogalma	8
2.1.1. A vállalkozás (vállalkozó) fogalma történeti megközelítésben	9
2.1.1.1. Klasszikus közgazdasági értelmezések	9
2.1.1.2. A neoklasszikus közgazdaságtan képviselőinek magyarázatai	10
2.1.2. A vállalkozás (vállalkozó) szerepe a társadalomtudományok körében	11
2.1.3. Szociális vállalkozások és közösségi szolgáltatások	13
2.2. A vállalkozás társadalmi-gazdasági szerepe	13
2.2.1. A vállalkozás mint termelési tényező	13
2.2.2. A vállalkozások mint az innováció és a változás forrásai	14
2.2.3. A vállalkozások mint a gazdasági növekedés motorjai	15
2.2.4. A vállalkozások mint munkahelyteremtők	15
3. VÁLLALKOZÁSKUTATÁS ÉS TERÜLETISÉG	16
3.1. A vállalkozások (vállalatok) területi vizsgálatának tudományrendszertani helye	16
3.1.1. A gazdaságföldrajz helye és feladata	17
3.1.2. Gazdaságföldrajz és regionális gazdaságtan	18
3.1.3. A vállalkozásföldrajz kialakulása és főbb vizsgálati irányai	20
3.1.3.1. A vállalat és versenytársai közötti piaci kölcsönhatások területi következményei	20
3.1.3.2. A vállalat és az állam közötti kapcsolatok területi hatásai	21
3.1.3.3. A vállalatokon belüli átrendeződések területi következményei	22
3.2. A vállalkozás (vállalat) területi vonatkozásainak elméleti alapjai	22
3.2.1. Telephely-elméletek	22
3.2.1.1. Thünen mezőgazdasági területhasznosítási modellje	23
3.2.1.2. Weber és Hoover költségminimalizáló ipari telephely-elméletei	24
3.2.1.3. Lösch és Hotelling bevételmaximalizáló telephely-elméletei	26
3.2.1.4. A komplex telephely-elméleti modell	27
3.2.1.5. Napjaink telephely-elméleti jellemzői	28
3.2.2. A vállalkozás térbeli kapcsolatai	28
3.2.2.1. A vállalkozások és a központi helyek viszonyrendszere	29
4. A KUTATÁS SZAKIRODALMI ELŐZMÉNYEI: KÖZGAZDASÁGI, FÖLDRAJZI ÉS STATISZTIKAI FORRÁSOK	31
4.1. Közgazdasági irodalom	31
4.1.1. Fogalomtárak	31
4.1.2. A vállalkozás társadalmi kontextusai, általános vállalatelméleti munkák	32
4.1.3. Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, a kisvállalatok és a gazdasági növekedés közti kapcsolatok	34

4.1.4. Vállalkozásdemográfia, vállalati életciklusok	35
4.1.5. A kisvállalati gazdaságtan irodalma	36
4.1.6. Szocialista vállalkozás, magán- és második gazdaság	37
4.1.7. Vállalati szervezet, vezetés és stratégia	39
4.1.8. A vállalkozáskutatás egyéb vonatkozásai	39
4.1.8.1. Etika, társadalmi felelősségvállalás	39
4.1.8.2. Vállalati jog	40
4.1.8.3. A kisvállalkozások jövőképe	41
4.1.8.4. Kisvállalkozások és foglalkoztatás	41
4.1.8.5. A vállalkozási tevékenység gazdasági elemzése	41
4.1.8.6. Vállalkozás- és vállalat történet	42
4.1.8.7. A vállalatok versenyképessége	42
4.1.8.8. A vállalat méret szerepe	43
4.1.8.9. A vállalkozások EU-s kapcsolatrendszere	43
4.2. Tértudományi, területi vonatkozású irodalom	44
4.2.1. Gazdaságföldrajz	44
4.2.1.1. Általános gazdaságföldrajz	44
4.2.1.2. Magyarország gazdaságföldrajza	45
4.2.2. Vállalkozásföldrajz	45
4.2.3. Regionális gazdaságtan, telephelyelméletek	46
4.2.4. Térfolyamatok, területi különbségek	47
4.3. Statisztikai irodalom	49
4.3.1. Területi statisztikák	49
4.3.2. Statisztikai, mérési módszerek	50
5. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK AZ EU-BAN ÉS MAGYARORSZÁGON	52
5.1. Kis- és középvállalkozások az Európai Unióban	52
5.1.1. Az Európai Unió vállalkozási környezete: az egységes belső piac	52
5.1.1.1. Az áruk szabad áramlása	52
5.1.1.2. A személyek szabad mozgása	53
5.1.1.3. A szolgáltatások szabadsága (szabad mozgása)	53
5.1.1.4. A tőke szabad mozgása	54
5.1.2. Az Európai Unió KKV-politikája	54
5.1.2.1. Az Unió KKV-politikájának főbb keretdokumentumai és támogatási programjai	55
5.1.3. Az EU KKV-fejlesztési szakpolitikája a területi kihívásokkal szemben	57
5.1.4. Az EU KKV-struktúrájának jellemzői	58
5.1.4.1. A kis- és középvállalati szféra minőségi és mennyiségi ismérvei	58
5.1.4.2. Az EU KKV-szektorának főbb mutatószámai	59
5.2. Kis- és középvállalkozások Magyarországon	69
5.2.1. A hazai kisvállalkozói környezet és struktúra sajátosságai az államszocializmus idején és a rendszerváltozást követő években	69
5.2.1.1. A kezdeti szigor és következményei	69
5.2.1.2. Az enyhülést követő újabb megszorítások időszaka	71
5.2.1.3. Az 1968-as mechanizmusreform kisvállalkozásokat érintő vonatkozásai	72
5.2.1.4. Utolsó kísérlet a bukás elkerülésére: a legális magángazdaság térnyerése	74
5.2.1.5. A rendszerváltozás vállalkozásokat érintő strukturális következményei	75
5.2.2. A magyarországi kisvállalkozások területi jellemzői	76
5.2.2.1. Regionális különbségek a magánvállalkozások terjedésében az 1980-as években	76

5.2.2.2. Az egyéni vállalkozások számának területi különbségei az 1990-es évek közepén	78
5.2.2.3. A kis- és középvállalkozások strukturális jellemzői regionális megoszlásban	80
6. A VIZSGÁLATI ADATOK FORRÁSA ÉS SZÁMBAVÉTELE	92
6.1. Az adatfelvétel módja	92
6.2. A vállalatvezetők egyéni (demográfiai) adottságai	99
6.3. Vállalati adottságok	105
6.4. A növekedési indikátorok idősoros adatai	116
6.5. A vállalkozói magatartási faktorok	121
6.6. A vállalati magatartási tényezők	123
6.7. Környezeti tényezők	138
7. AZ ADOTTSÁGOK ÉS MAGATARTÁSI TÉNYEZŐK VÁLLALATI NÖVEKEDÉSRE GYAKOROLT HATÁSA	141
7.1. A hatótényezők és a növekedési indikátorok közötti összefüggések kimutatása	141
7.2. A vállalatvezetők egyéni adottságainak hatása	142
7.3. A vállalati adottságok növekedést befolyásoló szerepe	145
7.4. Az egyéni magatartási tényezők jelentősége	152
7.5. A vállalati magatartási faktorok és a növekedés közti kapcsolat	153
7.6. A hiánytényezők és a növekedés közti kapcsolat jellege	161
8. ÖSSZEFOGLALÁS	163
8.1. A vizsgálati előfeltevések teljesülésének mérlege	163
8.1.1. Vállalkozói adottságok	164
8.1.2. Vállalkozói magatartási tényezők	164
8.1.3. Vállalati adottságok	164
8.1.4. Vállalati magatartási tényezők	165
8.1.5. Hiánytényezők	167
8.1.6. A tényezők szerepének összefoglaló értékelése	167
8.2. További vizsgálati lehetőségek	171
IRODALOMJEGYZÉK	172
ÁBRAJEGYZÉK	196
TÁBLÁZATJEGYZÉK	198
1. MELLÉKLET	202
2. MELLÉKLET	209

# 1. BEVEZETÉS

## 1.1. Az értekezés szerkezeti felépítése

A disszertáció *témaválasztásának* indoklását, a tudományos *célkitűzés* megjelölését és az analízis elméleti keretmodelljének bemutatását tartalmazó bevezető fejezetet két nagy tartalmi egység követi.

Az *első* részben (2–5. fejezet) a vállalkozáskutatás tárgykörének elméleti alapjait kívánom bemutatni. Ezen belül a vállalkozás *fogalmi meghatározását* és *társadalmi-gazdasági jelentőségét* tárgyaló szakaszt követően a *vállalkozás és területiség kapcsolatrendszerének* (tudományrendszertani helyének és elméleti vonatkozásainak) átfogó ismertetésére kerül sor, majd kutatómunkám közvetett és közvetlen *szakirodalmi forrásairól* adok áttekintést. Végül az európai uniós és hazai *kisvállalati szféra helyzetét, strukturális és területi jellemzőit* vázolom.

A második részben (6–8. fejezet) az általam végzett vállalati fejlődésvizsgálat *módszertani részleteit* és gyakorlati *következtetéseit* foglalom össze. Ismertetem a kutatás során alkalmazott kérdőíves *adatgyűjtésbe* bevont gazdálkodó szervezetek kiválasztásának körülményeit, az *adatfeldolgozás módját* és *eredményeit*, ez utóbbit felhasználva pedig az előzetes várakozások alapján felállított *hipotézisek* teljesülését, ill. azok cáfolatát igazoló eredmények bemutatására vállalkozom, befejezésül a *további kutatási lehetőségekről* számolok be.

## 1.2. A témaválasztás indoklása

A vállalati szférán belül a mikro-, kis- és középvállalkozások (KKV) azon túl, hogy – természetes módon – számukat illetően túlnyomó többséget alkotnak, gazdasági fejlettségtől és gazdálkodási kultúrától függetlenül ma már Földünk minden országában, régiójában jelentős súlyt képviselnek foglalkoztatotti létszamarányukat és teljesítményüket (bruttó hozzáadottérték-termelésüket) figyelembe véve is. Így a működésükre vonatkozó törvényszerűségek megismerése több tekintetben is kiemelt fontosságú, de elsősorban a gazdaság egészének helyzetére és fejlődési esélyeire vonatkozó, valamint a megalapozott

vállalkozáspolitikai döntések meghozatalához szükséges vizsgálatok, ill. ezek eredményei tarthatnak számot érdeklődésre.

A kisvállalkozások helyzetének, jelentőségének feltárására irányuló gyakorlati kutatások szemléletmódjuk szerint kétfélék lehetnek. Míg a *statikus* megközelítésre alapozott vizsgálatok a vállalkozások adott időpontban érvényesülő gazdasági erejét és szerepét meghatározó jellegzetességekre kívánják felhívni a figyelmet különféle méret- és teljesítménymutatók feldolgozása, ill. az ezekből levonható következtetések révén, addig a *dinamikus* megközelítésű kutatások a vállalkozások (vállalatok) életpályája során bekövetkező demográfiai események, jellegzetes fejlődési szakaszok, fordulópontok, állapotváltozások, az ezekhez kötődő krízishelyzetek sajátosságainak vizsgálatára helyezik a hangsúlyt.

A magyarországi kisvállalkozások megszületésére, növekedésére, az életciklusukat befolyásoló gazdasági körülményekre, fejlődési lehetőségeikre és kilátásaikra vonatkozó ismereteket csupán vállalatdemográfiai kutatások, életútmodellezések segítségével szerezhethetjük meg. Ezek legnyilvánvalóbb hozadékának a fentebb már jelzett, hosszú távon is sikeres KKV-politikát tekinthetjük, melynek vállalkozásösztönző és -erősítő, hatékonyság- és életképesség-növekedést serkentő programjai csak a kis- és középvállalkozások különböző életszakaszaiban jelentkező igények és problémák bemutatására fókuszáló elemzések eredményeit felhasználva lehetnek hatékonyak. Ezért az e vizsgálatokból levonható következtetések, tanulságok a kutatómunka módszertani (adatgyűjtési és -feldolgozási) esetlegességei ellenére is előremutatóak és támogatásra érdemesek lehetnek (ROMÁN Z. 2003a).

### **1.3. Általános célkitűzések**

A magánvállalkozás, mint gazdálkodási forma, ill. annak állampolgári jogon bárkit megillető szabadsága a néhány évvel korábban bevezetett liberalizációs intézkedések és az annak nyomán megélénkülő vállalkozási kedv ellenére a rendszerváltást követően mégis újszerűnek hatott, hiszen az államszocializmus 1940-es évek végétől az 1980-as évek elejéig tartó időszakának önálló vállalkozást tiltó, jobb esetben megtűrő, a magántulajdon befolyását minimalizálni igyekvő gazdaságpolitikai irányelvei a vállalkozói kultúra hanyatlásához vezettek, és a magántevékenység önálló megélhetést biztosító funkcióját szinte teljesen ellehetetlenítették. Az 1990-es évek elején hirtelen növekedésnek induló, ugyanakkor törekenynek is mutakozó magánvállalkozói, ezen belül az egyéni és társas kisvállalkozói

szektor életében megfigyelhető fluktuációs mechanizmus – az állami szféra leépülésével egyidejűleg sorra alakuló magáncégek egy része fejlődésbe, növekedésbe kezdett, jelentős részük azonban nem sokkal alapításukat követően hanyatlásnak indult, csődbe jutott – számos hazai kutató érdeklődését felkeltette, akik a vállalkozások életét szabályozó gazdasági (gazdálkodási) törvényszerűségek megismerése érdekében vállalatdemográfiai vizsgálatokkal, életciklus-modellezéssel, a vállalati fejlődést meghatározó körülmények elemzésével kezdtek el foglalkozni (KOCZISZKY GY. 1994, LAKI M. 1994, KUCZI T. – MAKÓ CS. 1999, KÖHEGYI K. 2001, ROMÁN Z. – AMBRUS K. 2000, KATITS E. 2002, ROMÁN Z. – AMBRUS K. – VOIT K. 2002, SZERB L. – ULBERT J. 2002b, ROMÁN Z. 2003a, VECSENYI J. 2003, GÖBÖLÖS Á. – GÖMÖRI K. 2004, NAGY K. 2004, KURTÁN L. 2006, SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2006a, 2006b, SZERB L. 2007b, ZSUPANEKNÉ PALÁNYI I. 2007, SZERB L. 2008, ZSUPANEKNÉ PALÁNYI I. 2011).

Kutatásaim során magam is hasonló jellegű vállalati vizsgálatokba kezdtem (KISS K. 2003a, 2003b, 2005, 2006, KISS K. – POÓR J. 2006, POÓR J. – KISS K. – GROSS A. – FRANCSOVICS A. 2007). Ezirányú személyes motivációimat tovább erősítette az a tény, hogy munkám révén jó néhány kis- és középvállalkozást sikerült közelebbről megismernem, melyeknek üzleti tevékenységéről és működési sajátosságairól gyakorlati tapasztalatokat is szerezhettem. Értekezésemben ezeket is felhasználva igyekszem bemutatni a vizsgálatba bevont kisvállalkozások körében megfigyelhető fejlődési folyamatokat, valamint az általam előzetesen elkülönített életszakaszokban érvényesülő, a különféle, növekedést befolyásoló tényezők által meghatározott jellemzőket a rendszerváltozástól napjainkig.

#### **1.4. A kutatás elméleti keretmodellje**

A magyarországi kis- és középvállalkozások fejlődési lehetőségeire, piaci pozícióik megerősödésének esélyeire irányuló vizsgálatok napjainkban azért is tarthatnak számot különösen nagy érdeklődésre, mert a KKV-szektor strukturális sajátosságainak összevetése során szembetűnő ellentét tapasztalható annak extenzív és intenzív jellemzői között. Az Európai Unió államainak azonos méretkategóriájú vállalatcsoportjaival való összehasonlítás azt mutatja, hogy miközben a hazai kis- és közepes vállalkozások a teljes vállalati szférához viszonyított arány, a vállalkozássűrűség és a foglalkoztatottak számaránya tekintetében az átlagosnál kedvezőbb helyzetben vannak, addig a bruttó hozzáadott értékből való részesedés, a munkatermelékenység, ill. annak a nagyvállalatokéihoz mért aránya, vagyis a növekedés irányába ható tényezők alapján a pozícióik jóval gyengébbek (lásd 5.1.4.2. alfejezet).



A kisvállalkozások fejlődési pályájára, az azt befolyásoló összetevőkre vonatkozóan a közelmúltban számos, egymástól eltérő elméleti és didaktikai megközelítésű kutatás, ill. azok eredményei láttak napvilágot (lásd 4.1.3. alfejezet). Ezeknek azonban csak a töredéke számít kvantitatív módszerekre épülő (INZELT A. – SZERB L. 2003, MAJOR I. 2002), szintézisalkotásra törekvő, modellértékű vizsgálatnak (SZERB L. – ULBERT J. 2006, SZERB L. 2008). Ezért saját felmérésemmel azt tűztem ki célul, hogy ez utóbbiak szemléletmódjához és eszközrendszeréhez igazodva, de az időkereteket kitágítva, és az esetlegesen létező területi sajátosságokat is kiemelve, a kisvállalkozások növekedését befolyásoló tényezők rendszerezését elvégezzem.

#### ***1.4.1. A növekedési indikátorok, a fejlődést befolyásoló tényezők és a vizsgálat időkerete***

A tulajdonosok, menedzserek saját benyomásait tükröző, szubjektív értékítéletén alapuló, ezért a vállalkozások növekedése valós mértékének meghatározására kevésbé alkalmas indikátorok – a vállalati működés eredményessége, a cég teljesítményével való elégedettség stb. – helyett jelen vizsgálatban két, a növekedést egzakt módon jelző, és a legpontosabban számszerűsíthető mutatót, a *nettó árbevétel* nagyságát és a *foglalkoztatottak számát* alkalmaztam. Előbbiek már csak azért sem használhatók e célra, mert főként a családi (mikro)vállalkozások esetében viszonylag gyakori, hogy a vállalkozó nem feltétlenül növekedéscentrikus beállítottságú, azaz nem elsősorban a profit, még kevésbé a cégméret gyors, de kockázatokat is magában rejtő növekedését tartja kívánatosnak, hanem csupán önmaga és hozzátartozói egzisztenciális függetlenségének megőrzésére vagy egyszerűen a működtetésből származó elégedettségérzés fenntartására törekszik, és a számára ezeket biztosító, de egyébként stagnáló vállalkozását sikeresnek, eredményesnek minősíti.

A vállalati növekedés törvényszerűségeire vonatkozó kutatások nyomán a mennyiségi fejlődésre ható összetevők, ill. ezek csoportosítása tekintetében bizonyos rendszer látszik kialakulni. Ebből az tűnik ki, hogy e tényezők alapvetően kétféle módon, a vállalkozást önmagában meghatározó *belső*, és a környezeti hatások formájában jelentkező *külső* adottságok révén befolyásolják a cégek működését. Mind a belső, mind a külső tényezők két részre oszthatók: az előbbiek az *egyéni (vállalkozói)* és *vállalati*, az utóbbiak pedig az egymást is kölcsönösen meghatározó *gazdasági* és *társadalmi* faktorok csoportjára. Minthogy kérdőíves adatfeldolgozásra épülő munkámat – az elméleti keretfeltételek körének kényszerű korlátozása folytán – a belső tényezőcsoport elemei növekedésre ható szerepének vizsgálatára alapozom, ezeket SZERB L. (2008) szerint további két-két osztályba soroltam, azaz a

vállalkozói és a vállalati csoporton belül is különbséget tettem *adottságok* és *magatartási faktorok* között.

Az egyéni adottságok közül a vállalatvezetők demográfiai jellemzőire és szakmai tapasztalatára vonatkozó, könnyen és pontosan azonosítható adatokat, a válaszadók *korát* és *nemét*, valamint *iskolai végzettségüket* és a *jelenlegi pozícióban eltöltött éveik* számát vettem figyelembe. Az egyéni magatartási faktorok többsége, mint amilyen például az üzleti lehetőségek felismerésének és kiaknázásának képessége, a kockázatvállalási hajlandóság, a teljesítménykényszer, a vezetői képességek, vagy az innovativitás viszonylag nehezen mérhetők, ezért e csoporton belül a *vállalkozásalapítás motivációira* (kényszer vagy saját elhatározás), és *körülményeire* (privatizáció, más vállalkozás átalakítása stb.), valamint a vállalkozók jövőben tervezett fejlesztésekkel, beruházásokkal és a remélt eredményekkel kapcsolatos válaszaiból kirajzolódó *növekedési attitűdjének* vizsgálatára hagytam.

Jóval szélesebb a kutatásba bevont, és részben a vállalkozói növekedési faktorok által meghatározott vállalati tényezők köre. Az egyéniekhez hasonlóan a fejlődésre vélhetően hatással lévő vállalati adottságok is viszonylag egyszerűen meghatározhatóak. Ezek között a vállalkozások *kora* és a jelen vizsgálatban növekedési indikátorként is használt *vállalatméret* (foglalkoztatottak száma) egybehangzó kutatási eredmények szerint befolyással bír a vállalatok növekedési sebességére, mégpedig úgy, hogy a fiatalabb és kisebb cégek fejlődési üteme gyorsabb, mint az idősebbeké és nagyobbaké (JOVANOVIĆ, B. 1982, EVANS, D. S. 1987, HALL, B. H. 1987), cáfolva ezzel a *Robert Gibrat* (1904–1980) francia közgazdász nevével fémjelzett törvényt, amely szerint a vállalatok növekedési tempója független a méretüktől (*Les inégalités économiques*, 1931). A vállalkozás *térbeli helyzetének* – regionális elhelyezkedésének és székhelye települési hierarchiában elfoglalt pozíciójának –, *társasági formájának*, *ágazati tevékenységének* és a *munkatársak státusának* (tulajdonos, családtag, saját alkalmazott, kölcsönzött munkaerő, alvállalkozó) fejlődésre gyakorolt kedvező és kedvezőtlen hatását ugyancsak elemzésre érdemesnek vélem.

A vállalati magatartási faktorok csoportjában vizsgálom a *tevékenységdiverzifikációt* (az alaptevékenységen kívül végez-e a vállalkozás mást is), a *hálózatosodást* (vannak-e leány- és társvállalkozásai, ha igen, mennyi), a *piaci terjeszkedést*, a *nemzetköziesedést* (termékeivel, szolgáltatásaival csak belföldön jelenik meg, vagy azok a külföldi piacon is elérhetőek), a rendelkezésre álló *információs technológia fejlettsége* és a működés során végrehajtott *termék-, termelés- és szervezetfejlesztések, bővítések, beruházások*, mint vélhetően növekedést indukáló hatótényezők erejét. Ezek mellett a *tőkeellátottság*, ezzel szoros összefüggésben pedig a *finanszírozási forma*, a *tudástőke forrása* és *struktúrája*, a *tevékenységi stratégia*, ill.

*preferencia* (termékellőállítás, szolgáltatás, szellemi tevékenység), valamint a vállalkozás operatív irányításáért felelős *menedzsment összetétele* (tulajdonosok, alkalmazottak, vegyes) került a vállalati fejlődést feltételezhetően befolyásoló tényezők közé.

A külső (környezeti) faktorok közül a vállalatirányítók által rendszerint könnyen azonosítható, többnyire komplex módon, de józan mérlegelés szerint mindenképpen a növekedés lendületét visszafogó *hiánytényezők* – kereslet-, tőke-, kapacitás-, munkaerő- és alapanyaghiány – hatásintenzitását kívánom felmérni.

A kutatás *kronológiai keretét* az egyes vállalkozások megalapításától 2011-ig terjedő időszak képezi. Ezen belül három korszakhatárt jelöltem ki: a vállalatok megerősödésének – értelemszerűen különböző – idejét, az EU-csatlakozást követő 2005/2006-os időpontot, végül a kutatás lezárását jelző 2011-es évet, amelyekre, pontosabban a megelőző üzleti év végére vonatkozóan külön-külön rákérdeztem a fentebb jelzett növekedési faktorokra és indikátorokra. A viszonylag hosszú időtáv és a köztes határok beiktatása több célt szolgál. Először is, minél hosszabb időre terjed ki a vizsgálat, az adatelemzésből levont következtetések annál megbízhatóbbak és meggyőzőbbek lehetnek. Másodszor, ily módon elkerülhető az a logikai hiba, ami abból adódik, hogy a fejlődésre ható tényezők, valamint a növekedés irányát és mértékét jelző mennyiségi mutatók ugyanarra az időpontra, ill. rövid időtávra vonatkoznak, ennek következtében pedig az ok-okozati összefüggések elsikkadnak. Felmérésemben az adott időre jellemző növekedési indikátorokat az azt megelőző korszak kezdetén rögzített vállalkozói és vállalati faktorok fejlődésre gyakorolt hatásának eredményeként értékelem. Harmadszor, a vizsgálati időtáv szakaszolása révén lehetőség nyílhat arra is, hogy a növekedési tendenciában mutatkozó irány- és intenzitásváltozásokat is érzékelhessük; ebből a szempontból különös jelentősége lehet az Európai Unióhoz történt csatlakozásunk vállalati működésre gyakorolt hatásának.

A fejlődésanalízis során a növekedés dinamikájának mennyiségi oldalát, vagyis az egyes hatótényezők, ill. azok együtteseinek és a vállalkozás gyarapodásának mértéke közötti összefüggések erősségét szeretném bemutatni.

#### ***1.4.2. Vizsgálati előfeltevések***

A fentiekben körvonalazott elméleti megfontolásokra és korábbi felmérések eredményeire támaszkodva a következő munkahipotézisek teljesülésére számítok:

1. A vállalatvezetők demográfiai adottságai és szakmai tapasztalata, valamint a vállalkozások növekedési képessége között összefüggés ismerhető fel: a fiatalabb,

képzettebb (magasabb iskolai végzettségű) és hosszabb munkahelyi gyakorlattal rendelkező férfi tulajdonosok, menedzserek cégeinek fejlődési üteme lendületesebb.

2. Az egyéni adottságokhoz hasonlóan a vállalkozói magatartási faktorok, jelen esetben a vállalkozás létrehozásának motivációi és a vállalatvezetők növekedési attitűdje is érzékelhető befolyással bír a vállalkozás fejlődésére: nagy valószínűséggel beigazolódik azon feltételezés, miszerint a szabad elhatározásból alapított, növekedésorientált vezető(k) által irányított vállalatok fejlődési dinamikája erőteljesebb.
3. Ami a vállalati adottságokat illeti, a vállalatméret és a vállalkozás kora tekintetében arra lehet számítani – amint azt fentebb már jeleztük –, hogy a fiatalabb és kisebb cégek gyorsabban növekednek; minden bizonnyal ugyanez igaz a jellemzően vagy kizárólagosan tulajdonos, ill. családtag munkavállalókból álló, magasabb alaptőkéjű vállalkozások esetében is. Az ágazati tevékenység fajtája és a vállalati növekedés közti közvetlen kapcsolat kevésbé tűnik valószínűnek.
4. A vizsgálatba bevont térspecifikus vállalati adottságok esetében az várható, hogy igazolódik a gazdaságilag fejlettebb régiókban, a nagyobb (magasabb hierarchiaszintű) településeken, ill. agglomerációkban, agglomerálódó térségekben elhelyezkedő vállalkozások versenyelőnyének növekedési képességre gyakorolt kedvező hatása.
5. A vállalati magatartási tényezők többsége és a vállalkozások fejlődési kilátásai között szintén direkt összefüggésnek kell lennie: a több lábon álló, szélesebb tevékenységi körrel bíró, hálózatba szerveződött, kiterjedtebb, esetleg nemzetközi piaccal is rendelkező, fejlettebb IT-háttérre támaszkodó, innovatív, fejlesztéseket végrehajtó vállalkozások növekedési esélyei, józan megfontolások alapján egyértelműen jobbak. Ezt joggal feltételezhetjük a stabil tőkefinanszírozású, pályázatképes, komplex tudásbázisra építő vállalatokról is, míg a tevékenységi stratégiának és a menedzsment összetételének valószínűleg nincs közvetlen befolyása a cégek fejlődésére.
6. Végül a felmérésben piaci hiánytényezőkként értelmezett környezeti kihívások külön-külön vagy együttesen a vállalati növekedés ellen ható faktorokként azonosíthatók.

## 2. A VÁLLALKOZÁS FOGALMA ÉS TÁRSADALMI-GAZDASÁGI JELENTŐSÉGE

### 2.1. A vállalkozás fogalma

Noha a vállalkozások (és a vállalkozók), ill. azok társadalmi-gazdasági jelentősége a 18. század közepe óta a közgazdaság-tudományi kutatások egyik fontos célterülete, ma sem létezik egyetlen, általánosan elfogadott vállalkozásfogalom.

A legközkeletűbb vélekedések a vállalkozást, a vállalkozót a kockázatvállalással járó üzlet létrehozása, a kisvállalati forma, a tulajdonosi menedzsment és az önfoglalkoztatás fogalmaihoz kötik (GIBB, A. A. 1996). Azon túl, hogy e fogalmi kapcsolatok sok esetben téves előfeltevésen alapulnak – a vállalkozói tevékenység nem korátóződik csupán üzletalapításra, nem minden kisvállalat igazi vállalkozás, nem minden tulajdonos-menedzser tekinthető vállalkozónak, ill. a vállalkozások egy részében nem csupán annak tulajdonosa dolgozik –, a legelfogadottabb mai értelmezések (MEREDITH, G. G. – NELSON, R. E. – NECK P. A. 1992, TIMMONS, J. A. 1989, WICKHAM, P. A. 2006) alapján az is nyilvánvaló, hogy a vállalkozás lényege nem elsősorban a vállalatalapításban és annak tulajdonlásában-irányításában, azaz szervezeti oldalról ragadható meg, sokkal inkább egy sajátos viselkedésmintával, a vállalkozói attitűddel azonosítható. Ez utóbbi legjellemzőbb tartalmi elemei közül általában a kezdeményezőkézséget, az önállóságot (autonómiát), a kockázatvállalási hajlandóságot, az innovatív beállítottságot, valamint az üzleti lehetőségek felismerésének és kiaknázásának képességét nevesítik a szakirodalmi források.

Fentiekre való tekintettel elfogadhatónak tűnik *Robert D. Hisrich* és *Michael P. Peters* definíciója, amely szerint: „A vállalkozás valami új és értékes dolog létrehozásának folyamata, amelyben a *vállalkozó* biztosítja a szükséges időt és erőfeszítést, *vállalja* a felmerülő pénzügyi, pszichikai és szociális kockázatot, és megkapja az ennek következtében létrejövő pénzügyi és személyes meglegedettséget nyújtó jutalmakat” (HISRIC, R. D. – PETERS, M. P. 1991, 12. o.).

### 2.1.1. A vállalkozás (vállalkozó) fogalma történeti megközelítésben

#### 2.1.1.1. Klasszikus közgazdasági értelmezések

A vállalkozó gazdasági szerepét tudományos szempontból elsőként vizsgáló szakemberek az ún. francia iskola tagjai közül kerültek ki.<sup>1</sup> *Richard Cantillon* (1680–1734) halála után megjelent munkájában (*Essai sur la nature de commerce en général*, 1755) azt nevezi vállalkozónak, aki foglalkozásszerűen profitot termel, miközben folyamatosan bizonytalan (kockázattal járó) üzleti döntések meghozatalára kényszerül. Ugyancsak ő volt az, aki elsőként tett határozott különbséget a vállalkozó és a kapitalista, vagyis a kockázatvállaló és a tőkét biztosító személy között. A Cantillont követő *Nicolas Baudeau* (1730–1792) volt az innovátor vállalkozó koncepciójának megalkotója. E nézet szerint a vállalkozó új eszközöket és eljárásokat fejleszt ki, ill. alkalmaz azért, hogy költségeit csökkentse, nyereségét pedig növelje. Ahhoz, hogy ezt elérhesse, tehetségesnek és intelligensnek kell lennie. Az iskola harmadik képviselője, *Jean-Baptiste Say* (1767–1832) Cantillonhoz hasonlóan szintén kiemeli a vállalkozó és a tőkés közötti különbséget, vele ellentétben azonban nem tartja a vállalkozó lényegi szerepének a kockázatvállalást. Elsősorban menedzsernek gondolja, akitől azt várják el, hogy felbecsülje, ill. előre jelezze a piaci igényeket.

Az angolszász közgazdasági gondolkodók között a vállalkozás természetére vonatkozó első közvetett utalás a brit *Jeremy Bentham*-tól (1748–1832), a laissez-fair gazdaságkonceptió megalkotójától származik, aki a termelést meghatározó három kulcstényezőre, a hajlamra (hajlandóságra), a technikai tudásra és a tőkeerőre a gazdagság megteremtésének forrásaiként tekintett. Az amerikai *Amasa Walker* (1799–1875) már egyértelműen a gazdagság létrehozójának nevezi a vállalkozót, fia, *Francis A. Walker* (1840–1897) pedig annak lényegi tulajdonságait is számba veszi: ezek az előrelátás, a szervezőkészség, az energikus személyiség és a vezetői képességek. A szintén az amerikai iskolához tartozó *Frederick Barnard Hawley* (1843–1929), a profit kockázatelméletének kidolgozója, az üzleti tevékenység bizonytalanságának kiemelkedő szerepet tulajdonítva úgy véli, hogy minden érintett személy, aki egy adott üzleti tranzakciónak bármilyen formában részese, vállalkozó.

A klasszikus német gazdaságelemzők vizsgálatainak fókuszában főként a vállalkozás, mint befektetés kompenzálásának kérdése állt. Így volt ez *Johann Heinrich von Thünen* (1783–1850), a térgazdaságtan megalapozója, a határtermelékenység, ill. a telephelyelméleti

---

<sup>1</sup> Az angol nyelvben meghonosodott entrepreneur (vállalkozó), entrepreneurship (vállalkozás), entrepreneurial (vállalkozói) szavak is francia eredetűek, az entreprendre (undertake – vállalkozni) igéből származnak.

kutatások előfutára esetében is, aki azon túl, hogy különbséget tett a vállalkozónak és a tőkésnek (pénzkölcsönzőnek) járó haszon között, önálló gazdasági szereplőként jelölte meg a vállalkozó mellett a menedzsert is. Az előbbi kockázatviselő és innovációs tevékenységét kiemelve úgy vélte, hogy annak profitja valójában a bizonytalan kimenetelű gazdasági ügylet felvállalásának és újító szándékú leleményességének, problémamegoldó képességének jutalma. A német nyelvű közgazdasági irodalom egyik kimagasló hatású egyénisége, a határhaszon-elmélet kidolgozója, az osztrák *Carl Menger* (1840–1921) úgy gondolta, hogy a vállalkozói tevékenység nem más, mint információszerzés a helyes döntések meghozatala érdekében. Ennek során a vállalkozó az általa előállított javak minősége és mennyisége tekintetében kénytelen ugyan bizonyos kockázatot vállalni, de a rizikó önmagában nem számít a vállalkozás lényegi elemének.

#### 2.1.1.2. A neoklasszikus közgazdaságtan képviselőinek magyarázatai

A neoklasszikus közgazdaságtan képviselői számára a vállalkozó a termelési tényezőket, a földet – tágabb értelemben a természeti erőforrásokat –, a munkát és a tőkét, ezáltal a termelési folyamatot ellenőrző személy, aki a fogyasztói elvárásokhoz igazodva a termék, ill. szolgáltatás profitmaximum-szintjének meghatározásáért felelős (KIRBY, D. A. 2003).

*Alfred Marshall* (1842–1924) korának egyik legbefolyásosabb gazdaságteoretikusa a fenti nézetet meghaladva határozottan megkülönböztette egymástól az új, előzmények nélkül álló piaci módszereket bevezető, éppen ezért szükségszerűen üzleti kockázatot vállaló, és a kitaposott úton járó, termelést felügyelő munkájáért fizetést húzó gazdasági szereplőt. Úgy vélte, hogy a valódi vállalkozónak nem csupán termelésszervezői készségekkel, de többek között kereskedelmi és technológiai ismeretekkel, prognózisalkotó és lehetőséget felismerő képességgel, valamint vezetői kapacitással is rendelkeznie kell. Ő volt az, aki elsőként vizsgálta a vállalkozások élettartamát, demográfiai jellemzőit meghatározó tényezőket (*Principles of Economics*, 1890).

*Frank Hyneman Knight* (1885–1972) a chicagói iskola egyik alapítója szerint a menedzser protokollt követő tevékenységével szemben a vállalkozó döntéshozatali gyakorlata magában rejti a tévedés kockázatát, ennek ellenére ez utóbbi *vállalja* a felelősséget döntéseinek helyességéért. A vállalkozónak ezért rendelkeznie kell azokkal a képességekkel, amelyek segítségével másokat bizonytalan üzleti körülmények között is képes irányítani, vagyis tudással (megfelelő ismeretekkel), ítélőképességgel, előrelátással, kimagasló

menedzseri (vezetői) készségekkel és bizalmi tőkével. A vállalkozás profitjára vonatkozóan úgy vélekedik, hogy az két komponensből áll: egyik része a vállalkozói képességek díja, másik része pedig a kockázat vállalásáért járó ellenszolgáltatás (KNIGHT, F. H. 1921). Knight nevéhez köthető az általános bérszínvonal és a vállalkozások száma, ill. az önfoglalkoztatás mértéke közötti összefüggés felismerése is. Kimutatta, hogy az alacsony jövedelemszint kedvező feltételeket teremt az egyéni és kisvállalkozások létrehozásához, míg magasabb bérek esetén a munkavállalók inkább az alkalmazotti státust részesítik előnyben.

Az osztrák közgazdasági iskola emblematikus alakja, a lemergi származású, 1940 óta az Egyesült Államokban élő, és a vállalkozást filozófiai távlatokból szemlélő *Ludwig Heinrich Edler von Mises* (1881–1973) nézete szerint minden emberi cselekvés befolyással van a jövőre, ugyanakkor a jövő, pontosabban a jövőbeni következmények hatást gyakorolnak az egyén elkövetkező döntéseire. Véleménye szerint tehát a vállalkozó nem más, mint olyan személy, aki üzleti tevékenysége során a választási lehetőségek között döntve alakítja gazdasági környezetét, miközben a döntések folytán változó gazdasági körülmények szintén formálják saját nézeteit (*Human Action: A Treatise on Economics*, 1949).

A morvaországi eredetű osztrák *Joseph Alois Schumpeter* (1883–1950), a 20. század egyik legnagyobb hatású polgári közgazdásza, aki 1932 óta ugyancsak a tengerentúlon (USA) folytatta munkásságát, a vállalkozás, ill. a vállalkozó legmarkánsabb tulajdonságának az újító szándékot és hajlamot tekintette. A gazdasági fejlődésről szóló elmélete (SCHUMPETER, J. A. 1980) szerint a vállalkozó szerepe az, hogy innovációi – új termékek előállítása, jelenlegi termékei minőségének javítása, új termelési eljárások bevezetése, új piacokra való belépése, új erőforrások megragadása, szervezeti fejlesztések stb. – révén megbontsa a status quót megtestesítő általános gazdasági egyensúlyt. A vállalkozás hasznát a minél alacsonyabb költségekben, ill. minél magasabb árakban megtestesülő, innovációkra épülő vállalkozói produktivitás eredményének tartja.

### **2.1.2. A vállalkozás (vállalkozó) szerepe társadalomtudományi megközelítésben**

A gazdasági, gazdaságtörténeti megközelítésen túl érdemes bizonyos figyelmet szentelnünk a vállalkozás/vállalkozó szerepéről napvilágot látott egyéb társadalomtudományi értelmezéseknek is.

Az egyik legérdekesebb ezek közül az a mára érvényét veszített korai *pszichológiai* állásfoglalás, amely a kockázatra kész vállalkozót bizonyos értelemben szociálisan deviáns, erős teljesítmény- és autonómiakényszer által vezérelt személyiségként írta le. Napjaink e



tárgykorre vonatkozó pszichológiai kutatásai nemcsak hogy diszkreditálták e nézetet, de azok vizsgálati célterületei is áthelyeződtek a vállalkozó személy(iség)éről a vállalkozói viselkedést befolyásoló társadalmi körülményekre. E tudományterület vállalkozást érintő legújabb kutatási eredményei szerint a speciális vállalkozói adottságokkal rendelkező egyén abban az esetben aktiválja e képességeit, ha a társadalmi környezet és a támogatási rendszer indokoltá teszi azt (KIRBY, D. A. 2003).

A *szociológia* területén minden bizonnyal *Max Weber* (1864–1920) vállalkozásra vonatkozó gondolatait tekinthetjük a legmaradandóbbaknak. A protestáns etikáról szóló közismert munkájában (*Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, 1905) rámutatott arra a pozitív változásra, ami az üzleti vállalkozás iránti közvélekedésben jelentkezett Nyugaton a reformációt követően. Úgy vélte, hogy e szemléletváltásban a protestantizmusnak kiemelkedő szerepe volt (WEBER, M. 1995). Weber szerint a kálvinizmusnak a munka szentségére vonatkozó morális állásfoglalása és a cselekvésért járó azonnali jutalom elvének tagadása elősegítette a jólétnek (a világi javaknak) az emberi erőfeszítés és anyagi befektetés hosszú távú eredményeként való elismertetését.

Weber nyomán *Seymour Martin Lipset* (1922–2006) amerikai szociológus szintén a mellett foglalt állást, hogy a kulturális értékek hatással bírnak a vállalkozásra és a gazdasági fejlődésre. Ezt illusztrálандó a latin- és észak-amerikai kulturális örökség szerepére világított rá (LIPSET, S. M. 2000). Nézete szerint a kétkezi munkát, ill. az iparszerű termelést hagyományosan alulértékelő ibero-amerikai régióval szemben a puritán értékeket felvállaló protestáns Amerika az Isten dicsőségének szentelt munka pénzteremtő erejére épül. A különbségek az eltérő oktatási-foglalkozási preferenciákból is kitűnnek: míg Latin-Amerikában leginkább a humán szakmai képzettség vagy a földtulajdon a sikeres élet záloga, addig Észak-Amerikában a mérnöki és természettudományok, valamint az üzleti szféra gazdaságélénkítő ereje érvényesül.

Az ugyancsak amerikai *Robert King Merton* (1910–2003) munkássága a vállalkozás kriminológiai vonatkozásainak feltárásáért tarthat számot érdeklődésre. Úgy tartja, hogy azokban a társadalmakban, amelyekben erős elvárás érvényesül a gazdasági (üzleti) siker tekintetében, ugyanakkor az e célok eléréséhez rendelkezésre álló eszközök és források viszonylag szűkösek, sokkal nagyobb valószínűséggel fordulnak elő társadalmi devianciák és bűncselekmények (MERTON, R. K. 2002).

### **2.1.3. Szociális vállalkozások és közösségi szolgáltatások**

Noha vállalkozás, pontosabban vállalkozási tevékenység alatt a legtöbb esetben gazdasági értéktöbblet-teremtést értünk, vállalkozni természetesen nem csak anyagi javak megszerzésére, ill. gyarapítására lehet. Jól példázzák ezt a ma már széles körben elterjedt *szociális vállalkozások*, amelyek ugyanabban a gazdasági környezetben és piaci törvényszerűségek között működnek, mint az üzleti vállalkozások. A hagyományos értelmezés szerint a szociális vállalkozást végző személyek és szervezetek abban különböznek az üzleti vállalkozóktól, hogy elsődleges céljuk nem a profitmaximalizálás, hanem az általuk nyújtott szolgáltatásra szociálisan rászorulóknak megsegítése, ezzel társadalmi értéktöbblet előállítása. Ezen értelmezést bővítve, mások úgy vélik, hogy e vállalkozások nem kizárólag a pénzügyi hasznot és a személyes jólétet célzó motivációik tekintetében különböznek az üzleti vállalkozásoktól, hanem munkájuk, befektetéseik megtérülési idejét illető elképzeléseikben is. A minél rövidebb távlatokban gondolkodó üzleti vállalkozóval szemben a szociális vállalkozó csupán hosszú távon tapasztalhatja meg tevékenységének társadalmi hatásait (KIRBY, D. A. 2003).

A *közösségi szolgáltatást végző gazdasági szereplők* vonatkozásában a szakirodalmi források arra hívják fel a figyelmet, hogy bürokratikus beállítottságukat megváltoztatva, forrásgazdálkodásukat, szervezettségüket és vezetésüket tekintve ezeknek is vállalkozóivá és innovatívvá kell válniuk. Az ezeket irányító személyeknek olyan vállalkozóként kell dolgozniuk, akik nem csupán a szervezetfejlesztési koncepciók kidolgozásáért és azok kommunikációjáért viselnek felelősséget, de annak biztosításáért is, hogy munkatársaik az új szemléletmód szellemében maguk is képesek legyenek a megújulásra, és ezzel az ügyfelek igényeinek minél inkább megfelelő szolgáltatások biztosítására (DRUCKER, P. F. 1993).

## **2.2. A vállalkozás társadalmi-gazdasági szerepe**

### **2.2.1. A vállalkozás mint termelési tényező**

A neoklasszikus közgazdaságtan felismerése szerint minden új termék és szolgáltatás, azaz értéktöbblet-előállítás a három termelési tényező, a föld (természeti erőforrások), a munka és a tőke társadalmi igényeknek megfelelő kombinációja következtében jön létre. E tényezők azonban értelemszerűen nem szerveződnek meg maguktól, csupán a különböző feladatokat felvállaló személyek, ill. az ipari forradalmat követően többnyire gazdasági

társaságok (vállalatok) tevékenysége során kerülnek kapcsolatba egymással. Ezért mára széles körben elismerést nyert az az értelmezés, amely a vállalkozást a három hagyományos termelési tényezőt produktív módon összefogó faktorként, vagyis a *negyedik termelési tényező*ként írja le. A vállalkozó e folyamatban – a termelési tényezőket egységbe szervező munkája során – hármas szerepet tölt be: igazodik a folyamatosan változó fogyasztói elvárásokhoz, forrásainak lehető leghatékonyabb kihasználásával profitot állít elő, és hozzájárul a foglalkoztatottság szintjének növeléséhez.

### **2.2.2. A vállalkozások mint az innováció és a változás forrásai**

Amint az előzőekben többször történt rá utalás, az *innováció* a vállalkozási tevékenység kulcsfontosságú tényezője. *Peter Ferdinand Drucker* (1909–2005), a 20. század egyik kiemelkedő szerepű gazdasági szakembere, önmeghatározása szerint szociálökológus, azon a véleményen volt, hogy az innováció a vállalkozások olyan speciális eszköze, melynek segítségével azok robbanásszerű társadalmi-gazdasági változásokat indíthatnak el, és a korábbiaktól különböző piaci viszonyokat, újfajta üzleti lehetőségeket teremthetnek (DRUCKER, P. F. 1993).

Fontos azonban kiemelni azt is, hogy a valóságban a vállalkozások túlnyomó többsége megújulásra képtelen szervezet. Az egyes vállalkozástípusokat állati tulajdonságokkal felruházó közgazdasági terminológia szerint az innovatív szemléletmód az „elefántnak” nevezett nagy, lassan növekvő, a kihívásokhoz késve vagy egyáltalán nem alkalmazkodó, és az „egérnek” hívott szapora (milliószámra keletkező), de nem fejlődő vállalkozásokkal szemben csak a gyorsan növekvő, ill. a váratlan gazdasági körülményekre azonnal reagálni képes „gazellákra” jellemző.

Ugyancsak elengedhetetlen annak hangsúlyozása ebben a vonatkozásban, hogy az innováció nem kizárólag új termékek (szolgáltatások) és termelési eljárások (technológiák) bevezetését jelenti. Annak részét képezik a meglévő termékek és szolgáltatások új piacra viteli módszerei, új fogyasztói információs és promóciós rendszerek kiépítése, új munka- és tőkeszervezési eljárások bevezetése, valamint a vásárlókkal és más szervezetekkel való kapcsolattartást segítő új szemléletmódok meghonosítása is.

### **2.2.3. A vállalkozások mint a gazdasági növekedés motorjai**

Az újonnan lérejövő kisvállalkozások lehetőséget biztosítanak arra, hogy az előzőekben vázolt vállalkozói képességek birtokában lévő egyének megvethessék lábukat az üzleti világban, cégeiket pedig később sikeres vállalatokká fejlesztve az általános gazdasági növekedés részesei lehessenek (PAPANEK G. 2010).

A vállalkozások életképességét és demográfiai jellegzetességeit vizsgáló kutatásokból ismert azonban az is, hogy a megújulásra képes (innovatív) vállalkozások alacsony számához hasonlóan, ill. abból következően a piaci versenyben helytállni tudó, fejlődőképes, a gazdaságélénkítésben szerephez jutó vállalkozások részaránya sem jelentős, ennek ellenére teljesítménykoncentrációjuk kiemelkedő mértékű. A *David Storey* vállalkozástipizálása szerinti „szárnyalók” – a „vesztesek” és „döcögve haladók” (trundlers) mellett – törpe kisebbséget alkotnak, egy adott időszakban megszülető vállalkozásoknak átlagosan csupán 4%-át alkotják, de az azok által teremtett új munkahelyek mintegy felét adják (STOREY, D. J. 1994).

### **2.2.4. A vállalkozások mint munkahelyteremtők**

A piacra belépő új (kis)vállalkozások talán legkézzelfoghatóbb társadalmi-gazdasági eredményének a foglalkoztatottsági szint növeléséhez való hozzájárulást tekinthetjük önfoglalkoztatás és pótlólagos alkalmazotti státusok révén, ami elsősorban a magas, ill. növekvő munkanélküliséggel sújtott, a nagyvállalatok által elkerült, vagy magára hagyott országokban, régiókban lehet kiemelt fontossággú (SCHARLE Á. 2000). Jól jelzi ezt az adat, amely szerint Nagy-Britanniában az 1981 és 1997 közötti periódusban valamivel több mint egymillió fővel nőtt, 2,2 millióról 3,25 millióra emelkedett az egyéni és családi vállalkozások (mikrovállalkozások) keretében foglalkoztatottak létszáma (KIRBY, D. A. 2003). A munkahelyek számának ilyen arányú növekedése akkor is nagy jelentőségű, ha figyelembe vesszük, hogy a tömegesen születő új vállalkozások egy része minden bizonnyal kényszerből jön létre.

A kisvállalkozások növekvő piaci jelenlétének, ill. az általuk biztosított munkahelyeknek számos pozitív szociális következménye van. Jelentős szerepet játszanak a társadalmi kohézió erősítésében (helyi piacra termelnek és helyi munkaerőt foglalkoztatnak), hozzájárulnak a gazdaságilag aktív szegények, a hátrányos helyzetű etnikai kisebbségek, vagy a női és fiatal munkavállalók önálló jövedelemszerző képességének megerősödéséhez.

### 3. VÁLLALKOZÁSKUTATÁS ÉS TERÜLETISÉG

#### 3.1. A vállalkozások (vállalatok) területi vizsgálatának tudományrendszertani helye

A továbbiakban szervezetekként – gazdasági tevékenységeket meghatározott jogszabályi keretek között végző vállalatokként – értelmezett vállalkozások piaci helyzetével, működési feltételeivel, demográfiai kilátásaival foglalkozó területi vizsgálatok szükségszerűen csakis kettős – gazdaság- és földtudományi – szemlélet alapján, és az ehhez igazodó kutatási módszertan segítségével végezhetők el. A vállalatok és a térbeliség kapcsolatának értelmezése előtt azonban megkerülhetetlen a vállalkozáskutatás fentebb jelzett tudományokban elfoglalt helyének meghatározása is.

A vállalkozás, mint vizsgálati célterület a gazdasági törvényszerűségeket és a gazdaság fejlődését értelmező *gazdaságtudományok* minden részterületén megjelenik. Leginkább nyilvánvaló ez a *közgazdaságtan* esetében, melynek feladata *Paul A. Samuelson* és *William D. Nordhaus* meghatározásában „annak tanulmányozása, hogy az egyének, ill. azok csoportjai, a társadalmak miként választják meg a szűkösen rendelkezésre álló, alternatív módon felhasználható erőforrások (nem szabad javak) alkalmazását annak érdekében, hogy árukat termeljenek és elosszanak, valamint szolgáltatásokat biztosítsanak a jelen vagy jövőbeni fogyasztás céljára” (SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. 2009).

A közgazdaságtan két fő ága a *makro- és mikroökonómia*. Az előbbi a gazdasági szereplők magasabb szintjeinek tevékenységével, a világgazdaság, a nemzetközi gazdasági integrációk, valamint a nemzeti és regionális gazdaságok piaci helyzetével, működési feltételeivel foglalkozik, így a vállalati szférával való kapcsolata közvetett. Sokkal közvetlenebb szálakkal kötődik a vállalkozások kutatása a térben pontszerűen megjelenő gazdasági alanyok – az egyének, a háztartások és a vállalatok –, a környezetükből kiragadott ún. egy pont gazdaságok, a termelő és fogyasztó piaci szereplők gazdálkodási magatartását vizsgáló mikroökonómiához.

A gazdaságtudományok kiemelt részdiszciplínái az *ágazati gazdaságtanok*, melyek az egyes gazdasági szektorokban érvényesülő termelési-elosztási folyamatok törvényszerűségeit igyekeznek feltárni. Minthogy a vállalkozások mindhárom szféra kulcsfontosságú szereplői, mind az *ipargazdaságtan*, mind az *agrárgazdaságtan*, mind pedig a *szolgáltatás-gazdaságtan* kutatói számára fontosak.

A vállalkozások azonban a *funkcionális gazdaságtanok* közé tartozó *vállalati gazdaságtan*, valamint az *egyéb gazdaságtanok* körébe sorolt *gazdaságföldrajz* révén is kapcsolódnak a gazdaságtudományokhoz. Ez utóbbi speciális határtudományi helyzeténél fogva – egyszerre gazdaságtudomány és földtudomány – kijelöli a térben értelmezett vállalkozás megismerését célzó vizsgálati irányokat is (ABONYINÉ PALOTÁS J. 2007).

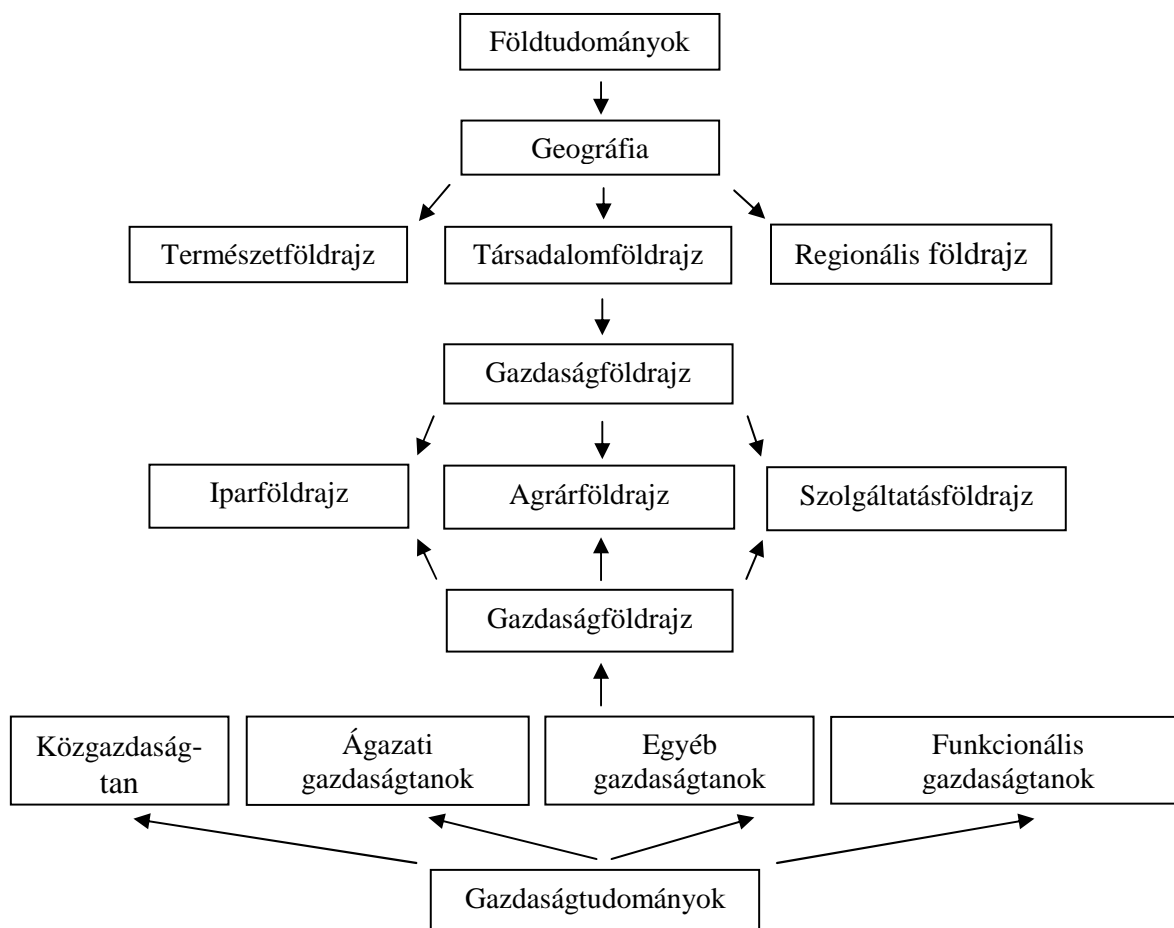
A vállalkozáskutatás vonatkozásában a *földtudományok* között a saját, ill a társ- és segédtudományai (éghajlattan, földtan, hidrológia, ökológia, demográfia, néprajz, szociológia, statisztika, térképészet, informatika stb.) révén megszülető eredmények szintézisére épülő *földrajztudomány* bír kiemelt jelentőséggel, mely a *Tóth József* által megfogalmazott értelmezés szerint egyidejűleg természet- és társadalomtudomány – mégpedig egy diszciplína két aspektusa –, mert tárgya egy sajátos, minőségileg új tértípus, a társadalmi, gazdasági, infrastrukturális és természeti szférák kölcsönhatásrendszereként felfogható földrajzi környezet (TÓTH J. 2010). Az ilyen tekintetben egységes geográfia három részterületét (megközelítési módját) az általános, ágazati és területi vonatkozásokkal egyaránt rendelkező, és egymással részahalmazokat képező *természet-, társadalom- és regionális földrajz* alkotják.

### **3.1.1. A gazdaságföldrajz helye és feladata**

A vállalkozások, mint társadalmi-gazdasági szereplők működésének térbeli törvényszerűségeit a geográfia társadalmi (humán) szemléletű részdiszciplínája, a társadalomföldrajz tárgykörébe tartozó *gazdaságföldrajz* vizsgálja, noha nyilvánvaló az is, hogy minden gazdasági folyamatnak van természetföldrajzi vetülete, és minden természeti jelenségnek vannak gazdaságot érintő hatásai. A gazdaság- és földtudományok közti összekötő szerepet betöltő gazdaságföldrajzra, mint ahogy a földrajz egészére is jellemző a hármas – általános, ágazati és területi – szemléletmód, melyek közül a vállalkozások tekintetében elsősorban az ágazati (ipar-, agrár- és szolgáltatásföldrajzi) vonatkozások nyilvánvalóak (*1. ábra*).

A gazdaságföldrajz feladatát illetően számos, sok tekintetben hasonló definíció létezik. Ezeket összefoglalva megállapítható, hogy az nem más, mint a gazdaság regionális, egymástól eltérő jellegzetességeinek elemzése, a földrajzi munkamegosztásnak, az egyes gazdasági tevékenységek – termelés, fogyasztás és újratermelés – területi elhelyezkedésének a vizsgálata, valamint annak megállapítása, hogy azok miért és hogyan kötődnek a tér bizonyos helyeihez, ill. milyen kapcsolatrendszerben állnak egymással. A gazdaságföldrajzi kutatások ennek során nem hagyhatják figyelmen kívül a társadalmi és természeti szféra kölcsönös és

állandó egymásra hatásának következtében fellépő, változó mértékű és minőségű földrajzi következményeket sem (BORA GY. 1999). Fontos annak kiemelése is, hogy az időtengelyen elmozdulva folytonosan változó tér struktúráját vizsgáló általános földrajzi megközelítés a gazdaságföldrajzban is érvényesül, így a földrajzi környezet átalakulásának nem csak a társadalmi, de a történeti vetületei is megjelennek.



1. ábra: A gazdaságföldrajz a gazdaság- és földtudományok rendszerében  
ABONYINÉ PALOTÁS J. 2007 alapján szerk. KISS K.

### 3.1.2. Gazdaságföldrajz és regionális gazdaságtan

A 20. század közepén jelent meg az Egyesült Államokban egy új, a tudományok világában önálló szerepre törő diszciplína, a *regionális tudomány* (*regional science*), amit közgazdaságtani gyökere és tartalma miatt helyenként *regionális gazdaságtan* (*regional economics*) névvel illetnek. Az Edgar M. Hoover (HOOVER, E. M. 1948) és Walter Isard (ISARD, W. 1956) amerikai közgazdászok munkássága nyomán tért hódító tudományterület –

amely saját felfogása szerint a tér fogalmát integrálja a közgazdaságtanba – feladata *Bartke István* szerint a gazdaság általános törvényszerűségei térbeli érvényesülésének, a térben létező gazdaság mozgástörvényeinek feltárása (BARTKE I. 1999).

A gazdaságföldrajz, ill. a geográfia művelői – előbbi feladatmegjelölés alapján is – általában kétségbe vonják a regionális gazdaságtan, ill. a regionális tudomány önálló, saját tárggyal rendelkező tudományként való értelmezését. Ezt a felfogást juttatja kifejezésre logikus érvrendszerre támaszkodva *Probáld Ferenc*, aki a társadalomföldrajz és a regionális tudomány immár több mint fél évszázados fejlődéstörténetét, önmeghatározásait és kutatási tárgyköreiket, elméleti és módszertani sajátosságait összehasonlítva, és az abból leszűrt hasonlóságokra alapozva arra a következtetésre jut, hogy „az önálló regionális tudomány létrejötte nem tekinthető szükségszerűnek, tudományrendszertanilag indokoltnak”. Tanulmányában hangsúlyozza azt is, hogy a regionális tudománnyal szemben napjainkban vesztés társadalomföldrajz, így a gazdaságföldrajz is csak átfogó, hagyományaira és képzési programjaira épülő új marketingstratégia birtokában lehet megint sikeres (PROBÁLD F. 2007).

A regionális tudomány, ill. gazdaságtan művelői a saját tudományterületük és a gazdaságföldrajz szempontrendszer közötti jellegzetes különbségeket az alábbiakban foglalják össze:

- a gazdaságföldrajz a földrajzi környezet gazdasági életre gyakorolt hatásait komplex formában tárgyalja, megközelítési módjában a minőségi szempontok dominálnak. A regionális gazdaságtan ezzel szemben a gazdasági életet meghatározó törvényszerűségeket közgazdasági kategóriákban – árak, járadékok, nyereség stb. – értelmezi, és pénzben fejezi ki, vagyis mennyiségi szemléletű;

- a gazdaságföldrajz a földfelszín, ill. annak gazdasági folyamatait, történéseit jelöli meg vizsgálati célterületéül, míg a regionális gazdaságtan nézőpontjából a tér a gazdasági élet szereplői – állam, vállalatok, lakosság stb. – közötti kapcsolatok és ökonómiai értékkategóriák révén strukturált (differenciált) fogalom;

- a regionális gazdaságtan tételeit deduktív módon, a közgazdaságtan általános törvényszerűségeiből kiindulva, egzakt formában fogalmazza meg, a gazdaságföldrajz viszont induktív módszerekkel, a földi felszín megfigyeléséből származó általánosítások segítségével;

- végül fontosnak tartják hangsúlyozni a két tudományág időtényezővel kapcsolatos szemléleti különbségeit: úgy vélik, hogy a (gazdaság)földrajz főként a fejlődési folyamatok kezdő és végpontjaira, a változás során a térben megmutatkozó időpontbeli eltérésekre, a regionális gazdaságtan viszont magára az időben zajló gazdasági folyamatra, ill. az ennek



révén a közgazdasági változókban jelentkező különbségekre helyezi a hangsúlyt (ILLÉS I. 1986).

### **3.1.3. A vállalkozásföldrajz kialakulása és főbb vizsgálati irányai**

A vállalkozás- vagy vállalatföldrajz (*geography of enterprise*), mint gazdaságföldrajzi részdiszciplína megszületése és virágkora az 1960-as és 1970-es évekre tehető. Létrejöttében fontos körülménynek számított az a tény, hogy a több telephelyes multinacionális nagyvállalatok ekkorra a piaci verseny egyre meghatározóbb szereplőivé váltak, és ezek területi sajátosságai, térkapcsolatai számos tekintetben különböztek a hagyományos vállalatokéitól. Tőkeerejük, érdekérvényesítő képességük növekedése révén sokkal jelentősebb befolyást tudtak gyakorolni gazdasági és politikai környezetükre mint korábban, pozícióelőnyük következtében annak sokkal inkább az alakítói, semmint az onnan feléjük irányuló hatásokhoz igazodni kénytelen piaci szereplők voltak.

Az ekkoriban meginduló vállalkozásföldrajzi kutatások alapvetően három részterületre – a vállalat és versenytársai közötti piaci kölcsönhatásokra, a vállalat és az állam közötti kapcsolatokra, valamint a vállalatokon belüli átrendeződések területi következményeire – terjedtek ki (BORA GY. 1999).

#### **3.1.3.1. A vállalat és versenytársai közötti piaci kölcsönhatások területi következményei**

A vállalat és versenytársai viszonyára vonatkozó vállalkozásföldrajzi vizsgálatok legfőbb eredményeinek az egyes vállalati stratégiák, ill. az azokon belül érvényesülő versenypolitikák területi hatásainak feltárását tekinthetjük.

Az *agresszív* – a piaci pozíció mindenáron való növelését célzó – stratégia egyik közismert, főként a multinacionális kereskedelmi vállalatok és a hazai (nemzeti) kiskereskedelmi vállalkozások viszonyában érvényesülő eszköze a *ragadozó politika*. Ennek alkalmazásakor az erősebb vállalkozás új egységét a gyengébb versenytárs telephelyének közelébe helyezi el, és különböző gazdasági eszközökkel elhódítja a másik vállalat piacát. Fenti stratégia másik megnyilvánulási formájának a kockázatot is magában rejtő ún. *megszállási politikát* tekinthetjük. Ebben az esetben a terjeszkedni szándékozó vállalat egy, az adott időpontban még nem nyereséges – a versenytársak figyelmét elkerülő – potenciális piacon veti meg a lábát, amelyről, ha számításai beválnak, később távol tudja tartani a többi vállalkozást.

A *védekező* stratégia széles körben elterjedt formája az *egymást követés politikája*. Ekkor a kellően nagy piacokon a versenytársak közvetlenül egymás után létesítenek termelő vagy szolgáltató telephelyeket, hogy gazdasági helyzetüket időben megszilárdíthassák. E versenyben fontos szerepe van az egyes vállalkozások térfoglalása közt eltelt időnek, hiszen a késve érkezők számára egyre kisebb az esély a nyereséges piaci részesedés megszerzésére. Az egymást követés politikája talán legnyilvánvalóbb formájának a kínai piacon megjelenő transznacionális vállalkozások, ill. vegyesvállalataik pozícióharca tekinthető. A védekező stratégia e módja veszélyekkel is járhat, amennyiben a vállalatok nem körültekintően mérik fel a piac eltartóképességét, és ott túl nagy számban meglelepedve nem válnak be korábbi számításaik. A pozícióvédő magatartás másik eszközének a *kölcsönös fenyegetés politikáját* tekintik. Ennek során a piaci helyzetüket veszélyben érző vállalkozások kölcsönösen leányvállalatokat alapítanak a versenytársak nemzeti piacain.

A vállalatok közötti *megegyezésre épülő stratégiáknak* is több formája létezik. Ezek között a leggyakoribbak a közös beruházás formájában megvalósuló együttműködések, a közös vállalatok létrehozása, vagy a korábbi versenytársak fúziója. A vállalkozások nem ritkán a piacfelosztás eszközéhez nyúlnak (HAYTER, R. 1997).

### 3.1.3.2. A vállalat és az állam közötti kapcsolatok területi hatásai

A vállalkozások és a kormányzatok közötti kapcsolatok területi vonatkozásai rendszerint a jövőbeni beruházások adott országnak történő megnyerése és helyszínének kijelölése során merülnek fel. Az újonnan kialakítandó termelő- vagy szolgáltató egység elhelyezkedését a felek birtokában lévő forráskapacitások és az őket szorító korlátok határozzák meg.

A vállalatok alkupozícióját elsősorban az állami adóbevételekhez való hozzájárulásuk mértéke, a minőségi technológiatranszferben betöltött szerepük, exportkapacitásuk és munkahelyteremtő képességük ereje befolyásolja. Az állam e tekintetben az ország, ill. valamely régiójának olcsó és szakképzett munkaerejére, természeti erőforrásaira, a hazai piac nagyságára és az általa felajánlott ösztönzőkre (adókedvezmények, infrastruktúrabővítés) hagyatkozhat.

A korlátozó tényezők közül, melyek főként az állam képviselőit sújtják, kiemelésre érdemes a kormányzat cselekvési szabadságát csökkentő, a beruházás megvalósításával szemben jelentkező belpolitikai ellenérdekeltség, az államok között folyó versengés pozíciógyengítő hatása, a külföldi tőkebefektetésre való rászorultsága, esetleg az ország

politikai-gazdasági instabilitása. A vállalati szféra oldalán jelentkező korlátok között leginkább a cégek között folyó piaci verseny hatása lehet jelentős.

### 3.1.3.3. A vállalatokon belüli átrendeződések területi következményei

A vállalati struktúrák átalakulásának, ami mögött többnyire a cégek termékei iránti piaci kereslet megváltozása (csökkenése vagy növekedése), vállalategyesítések, ill. felvásárlások, a technológiai fejlődésre visszavezethető adaptációs kényszer vagy a vállalkozások stratégiai céljainak módosulása áll, ugyancsak számos területi következménye lehet.

Az átrendeződések között a *specializációnak* és a *koncentrációnak* van a leginkább kézzelfogható térformáló hatása. Az előbbi esetben a kihasználtság növelése érdekében a többféle termék előállítására berendezett kapacitások leépítéséről van szó úgy, hogy a több telephelyes vállalat egyes gyártósorait kölcsönösen más egységeibe helyezi át, és ezzel specializálja termelését (minden üzem csak egyféle tevékenységet végez). A koncentráció során, szintén a kapacitaskihasználtság javítása miatt, a vállalat a birtokában lévő üzemegységei közül néhányat, vagy egy kivételével az összeset bezárja (értékesíti vagy bérbe adja), és a korábban azokban folyó termelést más telephelyekre vagy egyetlen megmaradt gyárába telepíti. Ez utóbbi megoldás sajátos formája a *zöldmezős koncentráció*. Ekkor a vállalkozás minden termelőegységét felszámolja, és új beruházás keretében felépülő telephelyére helyezi át a termelést.

A kihasználtság arányának növekedését célzó strukturális átrendeződés módja főként az egyes üzemek *abszolút* és *relatív fekvésétől*, azaz konkrét földrajzi elhelyezkedésétől és egymáshoz viszonyított helyzetétől függ. Az abszolút fekvés tekintetében az adott helyszín környezetének beépítettsége (a terjeszkedéshez rendelkezésre álló tér nagysága) és a helyi telekárak, a relatív fekvés vonatkozásában pedig a telephelyek közötti távolság bír a legnagyobb jelentőséggel (LAULAJAINEN, R. – STAFFORD, H. A. 1995).

## 3.2. A vállalkozás (vállalat) területi vonatkozásainak elméleti alapjai

### 3.2.1. Telephely-elméletek

A telephely-elméletek a gazdasági szereplők és tevékenységeik elhelyezkedésével és a működésüket szabályozó térbeli törvényszerűségek érvényesülésével foglalkoznak. Az

elmélet magyar nyelvben meghonosodott megnevezése nem tükrözi megfelelően annak valós tartalmát, mert nem csak telephelyek, azaz üzemek, vállalatok gazdasági tevékenységének térbeliségével foglalkozik. Vizsgálati célterületéhez tartozik a gazdaság bármely egyedi mikroszervezete, így a közületek (nonprofit szervezetek, önkormányzatok) és a háztartások, vagy azok együttese, pl. a települések, kistérségek, régiók is (LENGYEL I. 1994). A telephely-elméletek ráadásul nem csupán a telepítés gyakorlati megvalósítására tesznek javaslatokat, hanem a telepítési- és költség tényezők (természeti környezet, nyersanyagforrások, termelési tényezők, kereslet, infrastruktúra, regionális politika, ill. árak, piaci körülmények, kereslet-kínálat viszonya, konkurencia stb.) kapcsolatában értelmezik a gazdaság alanyainak térbeli működését. Pontosabb lenne tehát az angolban használatos elhelyezkedéselmélet (location theory) átvétele.

A vállalkozások vonatkozásában a telephely, ill. elhelyezkedésének körültekintő megválasztása kiemelten fontos szempont, hiszen a termékeik vagy szolgáltatásaik iránti kereslet és az azok előállításához szükséges források (inputok) ára a térben jelentős eltéréseket mutathat. A költségminimalizálásra és profitmaximalizálásra törekvő cégeknek tehát ezekhez alkalmazkodva, a teret hatékonyan használva kell kijelölniük működési helyüket (SMITH, D. M. 1981).

A telephely-elméletek fejlődésében a Kondratyev-ciklusokhoz – a termelőeszközök minőségi megújulásában, valamint a termelési kapacitások és a termékskála bővülésében megmutatkozó, az adott korban forradalminak számító műszaki-technológiai innovációk (gőzgép; gőzvasút, gőzhajózás, vas- és acélipar; motorizáció, autóipar, vegyipar; elektronizáció, villamossági ipar; miniatürizáció, mikroelektronika, bio- és géntechnológia) által generált gazdasági teljesítőképesség-növekedés hozzávetőleg ötven évente megfigyelhető hullámszerű ismétlődéseire – hasonló, azokkal időbeli párhuzamba állítható fázisokat különböztethetünk meg, melyekben a gazdasági és technikai ismeretek fejlődésével egyre több tényezőt figyelembe vevő, az egyes felismeréseket továbbfejlesztő, és azokat az egymást követő szakaszokba beépítő szempontrendszer alapján értékeli a gazdálkodó szervezetek térbeli tevékenységét.

### *3.2.1.1. Thünen mezőgazdasági területhasználati modellje*

Az elmélet első fejlődési szakaszát a vállalkozás fogalmi meghatározása kapcsán is említett Johann Heinrich von Thünen mezőgazdasági telephely-elmélete képviseli, melyet szerzője *Az elszigetelt állam mezőgazdasági és nemzetgazdasági vonatkozásai* c. munkájában

(*Die isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, 1826) fejtett ki, és amelyben az agrártermelés telephelyi viszonyainak és helyzeti járadékának törvényszerűségeit értelmezte.

Kiindulási alapja egy, a külső gazdasági hatásoktól elszigetelt, kört formázó (mesterséges) állam volt, amelynek közepén helyezkedett el a környező vidék mezőgazdasági terményeinek felvásárlójaként funkcionáló városi fogyasztópiac. A városkörnyéki termőhelyek minőségét mindenhol azonosnak tekintette, azaz kizárta a különözeti földjáradék lehetőségét, és az egyes árucikkek termelési költségei (eszközök, munkaerő) között sem tett különbséget. Végül a közlekedési útvonalak sugaras (eszményi) elhelyezkedése következtében a szállítás költségeit a távolsággal arányosan helyről-helyre azonos mértékben változónak tételezte fel. Ennek következtében a piacközpont körül szabályos gyűrű alakú sávok jönnek létre, amelyekben különböző intenzitású mezőgazdasági ágazatok telepszene meg.

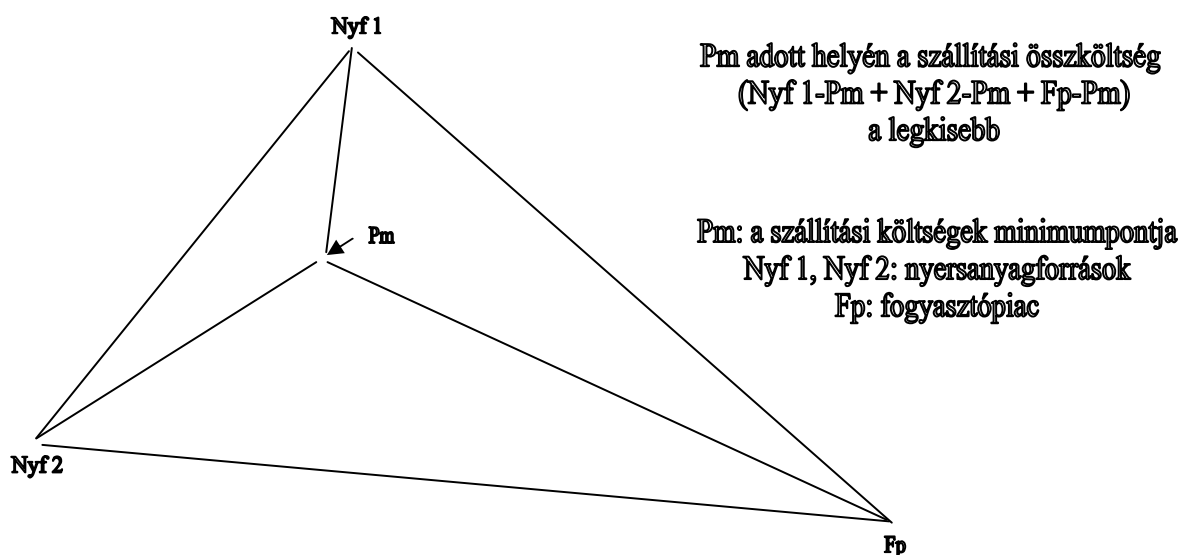
Az elmélet egyik erényének a (mezőgazdasági) termelésben érvényesülő azon térbeli rend felismerése tekinthető, amely szerint a központi piactól egyre távolabb fekvő területeken az egyre kevésbé munkaigényes, növekvő extenzitású árufélék termelése folyik. Másrészt Thünen arra is rámutatott, hogy a különböző termelékenységű (eltérő hozamú) agrárcikkek termelési helyének kijelölésében a szállítási költségek is döntő szerepet játszanak (KOZMA G. 2003).

### *3.2.1.2. Weber és Hoover költségminimalizáló ipari telephely-elméletei*

A telephely-elméletek második fejlődési szakaszának legismertebb képviselője *Alfred Weber* (1868–1958) német nemzetgazdasági szakember, Max Weber öccse, aki a 20. század első évtizedeiben megélénkülő, a legkisebb termelési költségek elvére alapozott ipari telephely-elméleti kutatások vezéregyéniségének tekinthető. Saját, erre vonatkozó gondolatait *Az ipar telephelyéről* (*Über den Standort der Industrie*, 1909) c. értekezésében jentette meg.

A termelési költségek csökkentésének kiemelt szerepet tulajdonítva, Weber számos további, az ipari üzemek helyszínválasztását befolyásoló szempontot figyelmen kívül hagyott, és egy három tényezőn alapuló (hármaz orientációjú) telephely-elméletet dolgozott ki. E tényezők közül a legnagyobb jelentőségűnek a termék- és távolságspecifikus (súlyozott) szállítási költségeket gondolta, de tekintetbe vette a munkaerő árát és az ún. agglomerációs tényezőt is. Az utóbbiakat az alapvetően a nyersanyagforrások és a fogyasztópiacok, ill. a termelőüzemek közötti szállítási összköltség minimuma által kijelölt telephelyi pontot

(2. ábra) eltérítő orientációkként értelmezte. Nézete szerint az átlagosnál alacsonyabb bérköltségek, azaz a bérmegetakarítás, pontosabban az ilyen feltételeket biztosító települések és az ipari agglomerációk kiszolgáló létesítményei (raktárak, javítóműhelyek stb.) maguk felé vonzzák az ideális – a szállítási költségminimum által kijelölt – helyszínt, amennyiben az azok hasznosítása révén szerzett anyagi megtakarítás magasabb, mint a szállítási útvonal megnövekedéséből származó költségemelkedés.



2. ábra: A szállítási összköltség minimumpontjának helye Weber ipari telephely-elmélete szerint  
LENGYEL I. 1994 alapján szerk. KISS K.

A Weber által leegyszerűsített telephelymodell továbbfejlesztett változatát ismertette A gazdasági tevékenység elhelyezkedése (HOOVER, E. M. 1948) c. kötetében a regionális tudomány egyik megalapozójának tartott Edgar M. Hoover, aki több, elődje által nem kellő mértékben értékelt tényezőt (a kínálat-kereslet viszonyát, a tőkeköltségeket, a politikai környezet hatását stb.) is figyelembe vett elméletében. Másrészt a költségek összetevőit gondosabban strukturálva rávilágított arra is, hogy a beszállításra és elosztásra fordított kiadások nem csupán a tényleges útvonalon felmerülő szállítás, hanem az előkészítés (raktározás, rakodás, vasúthoz, kikötőhöz történő továbbítás) költségeit is magában foglalja. Nem kerülte el a figyelmét az sem, hogy a teherarifák nem a távolsággal egyenes arányban emelkednek: egyre növekvő hosszúságú szállítási útvonalak esetén fokozatosan csökkennek az egységnyi szakaszra eső (átlagos) költségek (BORA GY. 1999).

### 3.2.1.3. Lösch és Hotelling bevételmaximalizáló telephely-elméletei

A telephely-elméletek fejlődése harmadik, jellegzetes szempontrendszerként érvényesítő szakaszát azok az elképzelések képviselik, amelyek a költségminimalizálással szemben a vállalkozói bevételek maximalizálására, a termelési körülmények helyett pedig a fogyasztói (piaci) szükségletek telephelyi viszonyokat meghatározó jellemzőire helyezték a hangsúlyt.

Ezen elméletek talán legkiforrottabb változata *August Lösch* (1906–1945) német közgazdász, a térgazdaságtan jeles képviselője nevéhez köthető, aki *A gazdaság térbeli rendje* (*Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, 1940) c. munkájában a piaci terek sajátos szerkezetfejlődési modelljét vázolta fel.

Lösch kiindulópontként olyan állapotot feltételezett, amely kezdetben az egymástól független telephelyek önellátására épül. Később néhány gazdaság árutöbbletet állít elő, és a környezetét saját, kezdetben kör alakú, a szállítási költségek által meghatározott nagyságú piacához kapcsolja. A munkamegosztás előrehaladtával újabb termelők szereznek piacot, melyeknek határai eleinte egymástól távolabb helyezkednek el, azután a teret fokozatosan kitöltve egymáshoz érnek. Hogy ne legyenek lefedetlen területek, a kör formájú, majd összenyomódva deformálódó piacterek végül hatszög alakot vesznek fel, mint amelyek leginkább hasonlítanak az ideálisnak tekintett körhöz, és lehetővé teszik a tér hézagmentes kitöltését is. A központi helyek elméletével rokonítható elképzelés szerint a hatszögletű piacok nagysága természetesen termékenként (szükségleti gyakoriság szerint) különbözik egymástól, így a térben többféle nagyságú, egymás területét részben átfedő, hatszögű elemekből álló háló alakul ki eltérő hierarchiaszintű piacközpontokkal. Úgy találta, hogy tíz különböző nagyságú piackörzet azonosítható a térben. Ezeket egyetlen képzeletbeli központ köré helyezve és akörül a kellő mértékben elforgatva kitűnt, hogy a nagyvárost jelölő centrális pontból a hatszög csúcsaihoz és oldalfelező pontjaihoz húzott egyenesek 12 – egymással váltakozva hat központgazdag és hat központszegény – szektort határolnak.

A bevételmaximalizáló iskola másik jelentős alakja *Harold Hotelling* (1895–1973) amerikai közgazdasági gondolkodó, statisztikus, aki a kölcsönös összefüggésekre épülő, a *Stabilitás a versenyben* (*Stability in Competition*, 1929) c. tanulmányában publikált elméleti modellje mellett a természeti erőforrások kitermelésének gazdaságtanáról szóló munkája révén is ismert. Ő a legfőbb piaci szabályozót, a konkurenciát és a versenytársak elhelyezkedését tekintette a telephely-kijelölés meghatározó tényezőinek. Vizsgálatának előterében az egy vonal mentén fekvő, két versenytárssal működő, ún. duopol piacon érvényesülő telephelyi törvényszerűségek álltak. Arra a következtetésre jutott, hogy ilyen

helyzetben a termelők (szolgáltatók) igyekeznek középen, egymástól nem túl messze megtelepedni, és a piacot szabályosan kettéosztva, a konkurenstől a lehető legtöbb fogyasztót elhódítani (KOZMA G. 2003).

#### *3.2.1.4. A komplex telephely-elméleti modell*

A telephely-elméleti kutatások minőségileg újat hozó szakaszának a 20. század közepétől az 1970-es évekig tartó időszakot tekinthetjük, amikor a gazdasági tevékenység területi aspektusai közül az elméletalkotók nem csupán néhány kiemelt jelentőségűnek tartott elemet, többnyire a termelést vagy a fogyasztást, hanem lehetőleg az összes számításba vehető tényezőt, a települési és népességi viszonyokat, az infrastrukturális ellátottságot, a munkaerő- és tőkepiacot, a természeti tényezők szerepét stb. igyekeztek felmérni, és matematikai modell segítségével az optimális telephelyet meghatározni. Ezen túl törekedtek arra is, hogy általános, mindhárom gazdasági szférára alkalmazható modellt alkossanak.

A telepítőtényezők integrálását célzó teóriák talán legsikeresebb változata *Walter Isard* (ISARD, W. 1956) nevéhez kötődik, aki *Lösch* elméletét továbbfejlesztve rámutatott arra, hogy a piacok méretét nem kizárólag a termékstruktúra szabályozza, de jelentős befolyással bír arra a népsűrűség is. Jelezte, hogy a központokhoz és az azokat összekötő közlekedési útvonalakhoz közeli területek magasabb népsűrűsége kisebb, az ezeken túli részek alacsonyabb népsűrűségűek, pedig nagyobb piactereket eredményez.

Isard legfontosabb érdeme azonban a telepítőtényezők köre változásának, ill. azok egymással való helyettesíthetőségének felismerése volt. Minthogy e tényezők minden vonatkozásban összefüggő (interdependens) rendszert alkotnak, és az adott időben meglévő, egymáshoz viszonyított arányuk határozza meg az ideális telephelyet, ha azokban bármilyen változás (csere, arányeltolódás stb.) bekövetkezik, az optimális üzemi helyszín szükségszerűen elmozdul. Ezért a gazdasági tevékenység sikeres folytatása érdekében a vállalkozásnak (vállalatnak) a lehetőségek adta kereteken belül törekednie kell az új állapotnak megfelelő telephely kijelölésére.

A legújabb területi modellek kapcsán megkerülhetetlen a *Paul Krugman* nevéhez köthető *új kereskedelmi elmélet* (NTT – New Trade Theory) és az ennek nyomán kidolgozott, *új gazdaságföldrajz*ként (NEG – New Economic Geography) ismertté vált tudományos megközelítés, aminek köszönhetően a közgazdasági gondolkodásban is széles körben tudatosult az a tény, hogy a javak előállításának konkrét földrajzi terekben történik. Legnagyobb érdemének a termelőpotenciál térbeli elhelyezkedését szabályozó törvényszerűségek



vonatkozásában a földrajzi koncentráció növekvő tendenciájának felismerése tekinthető, vagyis annak megállapítása, hogy azok a régiók, országok, amelyekben a világtermelés java része tömörül, fokozatosan egyre nagyobb versenyelőnyre tesznek szert, ennek következtében pedig még inkább növekszik termelőerőket vonzó képességük (KRUGMAN, P. 2000, 2003).

#### *3.2.1.5. Napjaink telephely-elméleti jellemzői*

A mai kor kevésbé körvonalazódott telephely-elméleti modelljei azon túl, hogy megőrizték a komplexitásra törekvő szemléletmódot, a telepítések során nagy szerepet tulajdonítanak a csúcstechnológiákra alapozott innovációknak, a magasan képzett és kreatív munkaerőnek, a települési szolgáltatásoknak, és kiemelik e tekintetben a környezet állapotának felértékelődését, valamint a globalizáció által átrendezett tér (nemzetközi piacok kiszélesedése) jelentőségét is (LENGYEL I. 1994). Szintén új felismerésként jelenik meg napjainkban az, hogy a rohamosan változó, noha a soron következő paradigmaváltás lényegi momentumai által egyelőre még érintetlen gazdasági környezet telephelyet meghatározó törvényszerűségei csupán ökonómiai módszerekre épülő vizsgálatokkal ma már nem állapíthatók meg. Elengedhetetlenné vált ezért a térfogalom átértékelése, és a gazdasági tér mellett az időtérben, a kognitív térben, a társadalmi térben, az ökológiai térben stb. érvényesülő szociális és természeti szabályrendszerek értékelése és integrálása útján kidolgozott telephely-elméletek megalkotása (GATRELL, A. C. 1983).

#### *3.2.2. A vállalkozás térbeli kapcsolatai*

A vállalkozás nem értelmezhető a gazdasági tér szereplői közötti viszonyrendszerből kiszakítva. A vállalat és környezete közötti kapcsolattartás a csomópontokból (más vállalatok, pénzügyintézetek, kutatóhelyek, oktatási intézmények, háztartások, hatóságok, önkormányzatok stb.) és az azokat összekötő vonalas infrastruktúrákból (utak, hírközlési csatornák) felépülő helyi és területközi *hálózatok*on keresztül valósulhat meg (KÖHEGYI K. 2005).

Az így értelmezett hálózatban a vállalkozások és partnereik közti kapcsolattartás információátvitel és -fogadás, valamint anyagáramlás és személyforgalom alakjában ölthet testet. A kapcsolatok az egymáshoz viszonyított függés tekintetében lehetnek visszafelé és előre, azaz a beszállítói (input) és a vevői (output) oldal irányába mutatók, ill. mellérendeltséget tükrözők (oldalirányúak), ami főként a gazdasági szereplők között zajló információáramlást jelenti.

A jól felépített, szerteágazó kapcsolati háló ma már elengedhetetlen feltétele a konkurenssekkel szembeni helytállásnak is. Ezt példázza az egyes gazdasági ágak ágazati klaszterekben való szerveződése, amelyek az egymásra épülő és kiegészítő ágazatok vertikális és horizontális együttműködése – termék-, tudás- és technológiatranszfer – révén számos versenyelőnyre tehetnek szert.

### *3.2.2.1. A vállalkozások és a központi helyek viszonyrendszere*

A hálózat egyik formájának tekinthetjük a földrajzi tér sűrűsödési pontjaiként értelmezett települések és a közöttük kialakított kapcsolati folyosók (valóságos és virtuális csatornák) együtteséből álló, az ember társadalmi-gazdasági tevékenységének helyszínéül szolgáló települési hálózatot (ASHWORTH, G. – BORA GY. 1999). A településhálózaton belül a vállalkozások működésére is hatást gyakorló hierarchiarendszer érvényesül, melynek törvényszerűségeit a központi helyekről szóló elméletében *Walter Christaller* (1893–1969) dolgozta ki (*Die zentralen Orte in Süddeutschland*, 1933).

A dél-németországi települések 1930-as évek elején tapasztalt telefonellátottsága alapján hét egymásra épülő szinthez sorolható központi helyet különített el, és azt tapasztalta, hogy az ezeket összekötő vonalak különböző nagyságú hatszögelemekből álló hálót alkotnak úgy, hogy az adott hierarchiaszinthez tartozó központok – az optimális ellátási viszonyokat tükröző helyzetben (K3) – a hatszög csúcsain, az eggyel magasabb szintnek megfelelő centrum pedig annak középpontjában helyezkedik el.

A növekvő számú központi, ezek között gazdasági funkcióval is rendelkező települések – központi helyek – hatása egyre nagyobb távolságban, ill. területen érzékelhető, vagyis a mindennapi ellátásban szerepet vállaló és szűkebb piacot kiszolgáló funkciókkal rendelkező vállalatok mellett olyan termelőüzemek és szolgáltatóhelyek is megtalálhatók ott, amelyek a szükségleti hierarchia magasabb fokán álló (ritkábban igénybe vett), de többnyire drágább termékek előállítására, ill. szolgáltatások biztosítására rendezkedtek be, és törvényszerűen kiterjedtebb piacot vonzanak. Ennek fényében az is nyilvánvaló, hogy Christaller központokra (településekre) értelmezett hierarchiarendszere a vállalkozások piaci vonzáskörzeteire is érvényes, azaz a földrajzi tér egymásnak alá- és fölérendelt eltérő szintű, egyben különböző nagyságú piacterekből épül fel (CHIKÁN A. 2008). E kissé leegyszerűsített képet árnyalandozó, hangsúlyoznunk kell azonban azt is, hogy a szükségleti hierarchia piaci térre gyakorolt hatása leginkább a szolgáltatások esetében érvényesül, a magas hozzáadott értékű termékeket gyártó üzemegységek nem feltétlenül a településhierarchia csúcsain

elhelyezkedő központokban találhatók. A vállalkozások és a központi helyek mindenesetre szoros szálakkal kötődnek egymáshoz, hiszen az utóbbiak rendszerint számos kedvező, költségcsökkentést, ill. hatékonyságnövekedést lehetővé tevő telepítőtényezővel – nagy számú képzett munkaerővel, fejlett infrastrukturális háttérrel stb. – rendelkeznek.

Végül a települések és vállalkozások közti kapcsolatok vonatkozásában nem kerülhető meg azon tény kiemelése sem, hogy a központi helyek térbeli helyzete nem tekinthető statikusnak, időben állandónak. A történeti időskálán értelmezett földrajzi tér átalakulása – főként a szállítóeszközök és a közlekedési útvonalak korszerűsödése, ill. az utóbbiak nyomvonalának módosulása, az erőforrások anyagának, elhelyezkedésének, a piaci igényeknek a megváltozása stb. – következtében a településhálózat horizontális és hierarchikus szerkezete koronként jelentős különbségeket mutathat. Ez pedig, utalva Isard telephely-elméleti elképzeléseire (ISARD, W. 1956), együtt jár a telepítőtényezők minőségi – vállalkozásokat vonzó és taszító – viszonyainak megváltozásával.

## **4. A KUTATÁS SZAKIRODALMI ELŐZMÉNYEI: KÖZGAZDASÁGI, FÖLDRAJZI ÉS STATISZTIKAI FORRÁSOK**

Munkám lehetőleg minél szélesebb körű elméleti megalapozásaként viszonylag nagy számú, a kisvállalati kutatás tárgykörébe tartozó hazai és nemzetközi közgazdasági, földrajzi és statisztikai forrást tekintettem át. Noha egy részüknek csak közvetett szerep jutott a disszertáció elkészítésében, úgy gondolom, hogy további, hasonló témájú vizsgálatok szakirodalmi tájékozódását segítettendő, a bibliográfiai feldolgozás keretében a közvetlenül hivatkozott címekkel együtt ezeket szintén érdemes közrebocsátani. Annak ellenére is, hogy célkitűzéséből eredően e fejezet stíláriis jellemzőit tekintve szükségképpen különbözik a dolgozat többi részétől, terjedelme pedig valamelyest meghaladja az általában szokásos mértéket.

### **4.1. Közgazdasági irodalom**

#### **4.1.1. Fogalomtárak**

A vállalkozással kapcsolatos kutatások hasznos, sokszor nélkülözhetetlen forrásai a különféle fogalomgyűjtemények. Ezek között minden bizonnyal a *David W. Pearce* által szerkesztett, magyarul is hozzáférhető, több ezer címszót tartalmazó *Dictionary of Modern Economics* jelenti az etalont (PEARCE, D. W. szerk. 1993). Ennél jóval kisebb terjedelmű, de a közgazdaságtan kifejezetten földrajzi vonatkozású fogalmi körének megismeréséhez elengedhetetlen László Mária munkája (LÁSZLÓ M. 1995). Az üzleti tudományok vállalati stratégiával, pénzügyekkel, vezetői számvitellel, termeléssel, logisztikával, marketinggel, emberierőforrás- és környezeti menedzsmenttel, vállalatelmélettel, e-businesssel stb. kapcsolatos kulcsfogalmait gyűjtötték egybe a Chikán Attila és Wimmer Ágnes szerkesztésében megjelent szócikk-gyűjteményben (CHIKÁN A. – WIMMER Á. szerk. 2003). A vállalkozások mindennapi életével kapcsolatos pénzügyi-gazdasági fogalmak, valamint az EU intézményi felépítésével összefüggő kifejezések magyarázatához hasznos segédlet a Molnár István – Iványi György szerzőpáros által összeállított fogalomtár (MOLNÁR I. – IVÁNYI GY. 2006).

#### 4.1.2. A vállalkozás társadalmi kontextusai, általános vállalatelméleti munkák

A vállalkozás társadalmi környezetében érvényesülő jelenségek körének leírására, fogalmi meghatározására tett kísérletek egyike a magyarországi közgazdasági irodalomban *Lányi Kamilla* nevéhez köthető (LÁNYI K. 1980). A termelési tényezők vállalaton belüli integrációjáról és kapcsolatáról olvashatunk *Kozma Ferenc* írásában (KOZMA F. 1982). *Csillag István* és *Lengyel László* munkája a vállalati szervezetet és a vállalkozói tevékenységet az államhoz és a társadalomhoz fűződő viszonyában és történetiségében – a tőkés vállalkozás angliai kibontakozásától a kisvállalkozások hazai kialakulásáig – mutatja be (CSILLAG I. – LENGYEL L. 1985). Az ismert vállalatelméleti irányzatok és a tervgazdaságból a piacgazdaságba való átmenet gyakorlati valósága közötti megfelelések hiányára, ill. a kibővült piacon jelentkező új tényezők és összefüggések szerepére *Bod Péter Ákos* és *Hoványi Gábor* hívta fel a figyelmet (BOD P. Á. 1989, HOVÁNYI G. 1995), míg a rendszerváltozással új irányt vett vállalkozói gazdaság főbb szerkezeti és környezeti kihívásairól a Pécsen megtartott III. Vállalkozói Konferencia előadásaira épülő kötetből kaphatunk átfogó képet (JANCSI GY. – SZEMERE M. szerk. 1991). Az ún. evolúciós vállalkozáselmélet lényegi jellemzőit és a vállalati szervezetfejlődés állomásait, történeti összefüggéseit *Kapás Judit* ismerteti (KAPÁS J. 1999, 2007), a közgazdaságtan társtudományai, ill. a modern vállalkozáselmélet kreativitással kapcsolatban kifejtett állásfoglalását *Rimler Judit* összegzi (RIMLER J. 1998). Az államszocializmus előtti, alatti és utáni korszakban a vállalkozóvá válásban meghatározó szerepet betöltő társadalmi (politikai, gazdasági, kulturális) tényezőket veszi sorra tanulmányában *Róbert Péter* (RÓBERT P. 1999). A vállalkozók társadalmi megítéléséről, a vállalkozói kultúra magyarországi helyzetéről folytatott sajtókutatás eredményeit *Szerb László* és *Kocsis-Kisantal Orsolya* közli (SZERB L. – KOCSIS-KISANTAL O. 2008).

Az innováció, valamint a vállalkozás elméleti és gyakorlati összefüggéseiről *Peter Ferdinand Drucker* esettanulmányokkal színesített, magyarul is megjelent munkájából kaphatunk képet (DRUCKER, P. F. 1993). *Björn Bjerke*, a tudományterület nemzetközi hírű képviselője az egyéni intuíciónak a vállalkozásban, mint üzleti tevékenységben játszott szerepével (BJERKE, B. 2007), míg szerzőtársával, *Claes M. Hultmannal* közösen a marketingstratégiáknak a vállalkozások jövőjére, növekedési esélyeire gyakorolt hatásával foglalkozik (BJERKE, B. – HULTMAN, C. M. 2002). A számos vállalkozáselméleti munka közül kiemelésre érdemesek *Marc J. Dollinger* és *Scott Shane* kötetei. Előbbi főként a hatékony erőforrás-használat, utóbbi pedig a vállalati környezet és a vállalkozói készségek jelentőségét

emeli ki (DOLLINGER, M. J. 2003, SHANE, S. 2003). A vállalkozó személyes képességeinek meghatározó szerepét hangsúlyozza *Mark Casson* is (CASSON, M. 2003). *David A. Kirby* a vállalkozás társadalmi viszonyrendszeréről és történeti aspektusairól nyújt értékes információkat (KIRBY, D. A. 2003). A vállalkozásindításhoz biztosít alapos elméleti háttérrel *Robert A. Baron* és *Scott A. Shane* multidiszciplináris megközelítésű összefoglalása (BARON, R. A. – SHANE, S. A. 2005).

A hazai szakirodalomban a magyarországi *kis- és középvállalatok* (ipari üzemek) tervgazdasági keretek közötti szerepét elsőként *Wilcsek Jenő* ismertette (WILCSEK J. 1970, 1971), míg azok külgazdasági jelentőségéről *Szabó Katalin*, *Varga György* és *Simonyi Ágnes* munkái tájékoztatnak (SZABÓ K. 1974, VARGA GY. 1976, SIMONYI Á. 1989). *Laky Teréz* cikkei az 1982-től Magyarországon legálisan alapítható társas (kis)vállalkozások – GMK-k, VGMK-k – addigi működési tapasztalatait és jövőbeni esélyeit taglalja (LAKY T. 1984, 1989). Az 1980-as években egyre meghatározóbbá váló magánvállalkozói szféra társadalmi összetételéről folytatott kérdőíves vizsgálat eredményeit elemzi *Kuczi Tibor* és *Vajda Ágnes* (KUCZI T. – VAJDA Á. 1990, 1991). A magyar közgazdaság-tudomány széles körben elismert szakembere, *Román Zoltán* számos, a kisvállalkozói szektor méretére és szerkezetére, gazdasági beágyazottságára, ill. a magyarországi vállalkozáskutatás helyzetére vonatkozó publikációt tett közzé (ROMÁN Z. 1990, 1997, 2002a, 2002b). A hazai kis- és középvállalati szféra létrejöttének körülményeit, elterjedését, szerkezeti sajátosságait tárgyalják kétrészes cikksorozatokban *Futó Péter* és *Kállay László* (FUTÓ P. – KÁLLAY L. 1994a, 1994b). A kisvállalkozások 1990-es évek közepén tapasztalt valós gazdasági erejéről és szerkezeti jellemzőiről közölt összehasonlító elemzéseket *Gábor R. István*, *Czakó Ágnes*, *Kuczi Tibor*, *Lengyel György* és *Vajda Ágnes*, valamint *Kőhegyi Kálmán* (GÁBOR R. I. 1994a, 1994b, CZAKÓ Á. et al. 1995, KŐHEGYI K. 1998a, 1998b). A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikában megvalósítandó gyökeres szemléletváltás szükségességére hívja fel a figyelmet *Kállay László* (KÁLLAY L. 2002). A kis- és középvállalatok versenyhátrányának, a magyarországi gazdaságszerkezetbe való sikeres integrációjuk elmaradásának okait vizsgálja folyóirat-cikkében *Major Iván* (MAJOR I. 2002).

A külföldi források közül figyelmet érdemel a *Bjorn T. Asheim*, *Arne Isaksen*, *Claire Nauwelaers* és *Franz Tödtling* szerkesztésében megjelent tanulmánykötet, amely a kis és közepes méretű vállalkozások innovációs aktivitásának támogatására szolgáló politikai eszközök átfogó ismertetését nyújtja (ASHEIM, B. T. – ISAKSEN, A. – NAUWELAERS, C. – TÖDTLING, F. eds. 2003). Hasonló témakört – a mikro-, kis- és középvállalatok fejlesztését lehetővé tevő állami ösztönzők szerepe és jelentősége – érint a *Mohini Malhotra* és

szerzőtársai, *Yann Chen, Alberto Criscuolo, Qimiao Fan, Iva Ilieva Hamel, Yevgeniya Savchenko* által közölt munka (MALHOTRA, M. et al. 2007). A (kis)vállalkozáskutatás történetéhez (gyökerek, tudományos elismertség, a szakma úttörői) nyújt értékes adalékokat *Hans Landström* (LANDSTRÖM, H. 2005).

#### **4.1.3. Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, a kisvállalatok és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatok**

A vállalkozások befektetésekre vonatkozó döntéseit meghatározó társadalmi tényezőkről és az 1980-as évek elején megalakuló gazdasági munkaközösségek vállalkozói aktivitásáról a magyarországi irodalomban elsőként Laky Teréz közölt adatokat (LAKY T. 1976, 1985). *Barta Györgyi* olaszországi példa alapján a kisvállalkozásoknak az iparfejlődésben játszott szerepét elemzi (BARTA GY. 1989). A vállalkozói hajlandóság témakörben a legjobb hazai összefoglalás a Lengyel György szerkesztésében napvilágot látott, *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság* c. kötet, melyben számos e tárgykört érintő írás olvasható (KUCZI T. et al. 1996, KUCZI T. – LENGYEL GY. 1996, LENGYEL GY. 1996a, 1996b, LENGYEL GY. – TÓTH I. J. 1996). A 2000-es évek elején elvégzett átfogó nemzetközi kutatás (GEM – Global Entrepreneurship Monitor) eredményeire alapozva a magyarországi újonnan létrehozott vállalkozások aktivitását, a munkahelyteremtésben és a gazdasági növekedésben játszott szerepét vázolják kelet-közép-európai és európai uniós összevetésben Szerb László és munkatársai, *Acs J. Zoltan, Varga Attila, Ulbert József*, valamint *Bodor Éva* (SZERB L. et al. 2004). Ugyancsak a GEM-kutatásra épül *Bedőné Károly Judit*nak a hazai vállalkozások növekedési hajlandóságát és innovációs aktivitását elemző tanulmánya (BEDŐNÉ KÁROLY J. 2005). A kis- és középvállalati szektor jellemzőit, többek között a vállalkozói hajlandóságot statisztikai adatfeldolgozás útján mutatja be *Román Zoltán* (ROMÁN Z. 2006), ill. a *Versenyben a világgal 2004–2006. Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból* c. kutatás eredményeit felhasználva *Hortoványi Lilla* és *Szabó Zsolt Roland* (HORTOVÁNYI L. – SZABÓ ZS. R. 2006). A dinamikus kis- és középvállalkozások növekedésére ható tényezőket és nemzetgazdasági jelentőségüket összegzi cikkében *Papanek Gábor* (PAPANEK G. 2010).

A külföldi szerzők publikációi közül Robert D. Hisrich és Michael P. Peters számos kiadást megélt, és magyarul is hozzáférhető kötete egy rövid, a vállalkozás fogalmát és történeti vonatkozásait taglaló bevezetőt követően a vállalkozásindítás és -működtetés elméleti és gyakorlati tudnivalóit foglalja össze (HISRIC, R. R. – PETERS, M. P. 1991). E témakör közérthető és jövőbe mutató ismertetését nyújtja *David J. Storey*, valamint *Jeffry A.*

*Timmons és Stephen Spinelli* is (STOREY, D. J. 1994, TIMMONS, J. A. – SPINELLI, S. J. 2004). A sikeres vállalkozásalapításhoz szükséges eszközök és források körét veszi sorra *Kathleen R. Allen* (ALLEN, K. R. 2006). A kisvállalkozások gazdaságélénkítésben játszott szerepét taglaló szakirodalmi források között megkerülhetetlen a nemzetközi hírű szakember, Acs J. Zoltan szerkesztőmunkájának eredményeként megjelent kétkötetes monográfia (ACS, Z. J. eds. 1996). A Pécsi Tudományegyetemen folyó vállalkozáskutatásban is aktívan közreműködő tudósnak a sorra alakuló új vállalkozások gazdasági jelentőségéről közölt megállapításai ugyancsak forrásértékűek (ACS, Z. J. 2002). A vállalkozás, az innováció és a gazdasági növekedés politikai, földrajzi és történeti vonatkozásait elemző, *David B. Audretsch* által szerkesztett kötet tanulmányai a kérdéskör átfogó ismeretéhez segítenek hozzá (AUDRETSCH, D. B. 2006).

#### **4.1.4. Vállalkozásdemográfia, vállalati életciklusok**

A vállalatnövekedés-elmélet és az innovációs dinamizmus kapcsolatának részletes kifejtése a hazai közgazdasági irodalomban *Bucsy László* nevéhez köthető (BUCSY L. 1976), míg a magyarországi kisvállalatok fejlődésének lehetséges irányait és növekedési kilátásait *Kertesi Gábor* és *Laki Mihály* ismertette (KERTESI G. 1981, LAKI M. 1994). *Kocziszký György* a vállalati életgörbe alakulását (lefutását, hosszát) befolyásoló, a vállalkozásokra ható külső és belső tényezők szerepét foglalta össze (KOCZISZKY GY. 1994). *Kuczi Tibor* és *Makó Csaba* műhelytanulmányukban a rendszerváltozást követően hirtelen megnövekedett magángazdaság korlátairól, az egyszemélyes, ill. családi vállalkozások életerős kis- és középvállalatokká válásának behatárolt lehetőségéről írnak (KUCZI T. – MAKÓ CS. 1999). *Román Zoltán* a vállalkozásdemográfiáról, mint fokozatosan tért hódító, de a cikk megjelenésekor önálló tudományterületként még el nem ismert diszciplína módszertanát, a hazai vállalatdemográfiai felmérések tapasztalatait és az új kutatási terület jövőbeni kilátásait vázolja (ROMÁN Z. 2003a). A szerző *Ambrus Katalinnal* és *Voit Krisztiánnal* közösen megjelentetett, statisztikai adatfelvételeken alapuló kiadványai a magyarországi kis- és középvállalkozói szektor ezredforduló idején tapasztalt demográfiai jellemzőiről tájékoztatnak (ROMÁN Z. – AMBRUS K. 2000, ROMÁN Z. – AMBRUS K. – VOIT K. 2002).

*Kőhegyi Kálmán* elsősorban a mikro- és kisvállalkozások szerkezeti jellemzői (méret, területi és ágazati elhelyezkedés, tulajdonosi kör) alapján próbál magyarázatot találni hanyatlásukra, ill. megerősödésükre (KŐHEGYI K. 2001). Az egyes vállalati életciklusoknak (cégalapítás, növekedés, válság) megfelelő pénzügyi döntések közgazdasági



törvényszerűségeit, finanszírozási formáit ismerteti *Katits Etelka* és Szerb László (KATITS E. 2002, SZERB L. 2007b). Szerb László és Ulbert József a kis- és közepes vállalkozások fejlődését befolyásoló környezeti hatások részletes összegzését nyújtják (SZERB L. – ULBERT J. 2002b). *Vecsenyi János* a vállalkozások életpályáját, ill. a vállalkozási folyamat egyes állomásait kíséri végig praktikus megközelítésű, esettanulmányokkal is kiegészített munkájában (VECSENYI J. 2003). *Göbölös Ágnes* és *Gömöri Katalin* a vállalati életciklus legátfogóbb és erős elméleti megalapozottságú, *Ichak Adizes* által kidolgozott modelljének (ADIZES, I. 1992) gyakorlati tapasztalatairól számolnak be (GÖBÖLÖS Á. – GÖMÖRI K. 2004). *Nagy Károlyné* a vállalkozások egyes fejlődési szakaszait jellemző gazdasági nehézségekről és az azok megoldását lehetővé tévő eszközökről ír (NAGY K. 2004).

A vállalkozások létét az emberi életpályához hasonlítva (fogantatás, születés, növekedés-fejlődés, érett kor, hanyatlás, elmúlás) tárgyalja a vállalati életciklus egyes stádiumaihoz kapcsolódó legfontosabb közgazdasági ismereteket *Kurtán Lajos* (KURTÁN L. 2006). A vállalkozások életciklus-vizsgálatával és annak modellezési lehetőségeivel foglalkozik *Salamonné Huszthy Anna* is (SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2006a, 2006b). Kifejezetten a technológia-orientált kisvállalkozások kezdő életfázisára jellemző támogatás, finanszírozás gyakorlati lehetőségeit értékeli hazai és nemzetközi példák alapján *Makra Zsolt* (MAKRA ZS. 2007). A vállalati növekedés hatótényezőit vizsgálja Szerb László, ill. annak elméleti és gyakorlati megközelítéseit elemzi *Zsupanekné Palányi Ildikó* (SZERB L. 2008, ZSUPANEKNÉ PALÁNYI I. 2007, 2011). A magyarországi, ill. európai kis- és középvállalatok részére biztosított támogatási források vállalkozásnövekedésre gyakorolt hatását ismerteti *Antal-Pomázi Krisztina* (ANTAL–POMÁZI K. 2011).

#### **4.1.5. A kisvállalati gazdaságtan irodalma**

A hazai vállalkozások 1992–1993. évi finanszírozásának tőkepiaci forrásait és azok ágazati jellemzőit tekinti át *Mosolygó Zsuzsa* (MOSOLYGÓ ZS. 1993). Az ezen források között egyre meghatározóbbá váló kockázati tőke hazai megjelenésének folyamatát és a kisvállalkozások anyagi terheinek enyhítésében játszott szerepét elemzi cikkében *Karsai Judit* (KARSAI J. 1997). *Kőhegyi Kálmán* tanulmánya a vállalatokkal szemben támasztott általános keresleti elvárásokat, és az értékesítési piacokra jellemző sajátosságokat mutatja be (KŐHEGYI K. 1999).

A kisvállalati gazdaságtannak elsősorban az egyetemi szintű közgazdászképzést szolgáló forrása Szerb László lényegét kiemelő, ugyanakkor teljességre törekvő jegyzete

(SZERB L. 2000). A szerzőnek a magyar kis- és középvállalati szektor jellemzőit, működési, irányítási és finanszírozási sajátosságait taglaló munkája az üzleti gazdaságtan elméleti, szerzőtársaival publikált kötete pedig annak gyakorlati megalapozását gazdagítja (SZERB L. 2007a, BEDŐ ZS. – LÁSZLÓ GY. – SZERB L. 2006). *Fülöp Gyula* alapos átdolgozást követően tíz év után második és megnövekedett terjedelmű kiadásban megjelent kötete a kisvállalati gazdálkodástan legátfogóbb, magyar nyelven elérhető forrása (FÜLÖP GY. 2004). Kifejezetten a kis- és középvállalkozások fejlesztésének közgazdasági, gazdaságpolitikai háttéréről – eszközeiről, hazai és külföldi tapasztalatairól – nyújt alapos képet Kállay László és *Imreh Szabolcs* (KÁLLAY L. – IMREH SZ. 2004). Az egyéni és kisvállalkozások gazdaságtanának naprakész és átfogó – főként a vállalatelméletre, a társadalmi környezetre, a pénzügyi és humán erőforrásokra, valamint a gazdaságpolitikára koncentráló – ismerethalmazát nyújtja az olvasóknak *Simon C. Parker* kötete (PARKER, S. C. 2006).

Az üzleti gazdaságtan pénzügyelméleti vonatkozásait és elemzési módszertanát *Andor György* ismerteti (ANDOR GY. 2008). A vállalatgazdaságtan legnagyobb lélegzetű hazai forrása *Chikán Attila* munkája, amely a vállalkozás társadalmi struktúrában elfoglalt helyének, a vállalati tevékenység teljes rendszerének összefoglalását adja (CHIKÁN A. 2008). *A Belyó Pál és Nyers József* szerkesztésében napvilágot látott ECOSTAT-kiadvány az európai és magyarországi vállalkozások gazdálkodásának összehasonlító elemzését, és az utóbbiak eredményesség szerinti rangsorát teszi közzé vállalati nagyságkategóriák szerint a 2000–2005 közötti időszakra vonatkozóan (BELYÓ P. – NYERS J. szerk. 2007). *Győri Ágnes* a magyar kisvállalkozások körében 2006-ban és 2010-ben elvégzett, az ésszerű vállalati gazdálkodás tényezőit vizsgáló felmérésének eredményeit ismerteti (GYŐRI Á. 2012).

#### **4.1.6. Szocialista vállalkozás, magán- és második gazdaság**

A szocializmus időszakának vállalkozással kapcsolatos közgazdasági forrásai közül kiemelendők *Román Zoltán*, *Vello Tarmisto*, *Sinkovics Alfréd*, valamint *Nyers Rezső*, *Tardos Márton* és *Schweitzer Iván* munkái, melyek a szocialista vállalatok feladatairól és népgazdasági jelentőségéről, ill. a vállalati függetlenségnek és a központi gazdaságirányításnak az új gazdasági mechanizmus előtti és utáni helyzetéről, a közöttük lévő viszony ellentmondásairól szólnak (ROMÁN Z. 1973, TARMISTO, V. 1975, SINKOVICS A. 1977, NYERS R. 1980 NYERS R. – TARDOS M. 1978, TARDOS M. 1975a, 1975b, 1980, SCHWEITZER I. 1981). A szocialista Magyarország kisvállalkozói rétegének strukturális sajátosságait, a tevékenységében felismerhető tendenciákat rögzítik cikkeikben *Hegedűs András* és *Márkus*

*Mária* (HEGEDŰS A. – MÁRKUS M. 1978, 1979). Lányi Kamilla a centrális ellenőrzés alatt álló magyar gazdaságszerkezetben szükségesnek, lehetségesnek és megengedhetőnek vélt változtatásokhoz fűz megjegyzéseket, ill. az 1980-as évek gazdasági esettanulmányaiból levonható, a vállalkozások viselkedésére vonatkozó következtetéseket közli (LÁNYI K. 1982, 1988). A szocialista vállalkozás reformjáról, a világgazdaság fejlődési folyamatához való illeszkedésének szükségességéről fejtik ki nézeteiket *Bársony Jenő* és *Síklaky István* (BÁRSONY J. – SÍKLAKY I. 1984, 1985). Hasonló témát érint Laky Teréz cikke a vállalati szféra decentralizációjára tett kísérletek valódi sikereinek elmaradásáról (LAKY T. 1988). Az állami és magánszektor egyensúlyát tükröző szocialista vállalati vegyesgazdaság hiányának okait járja körül David Stark tanulmánya (STARK, D. 1988). A marxista és szocialista vállalatelmélet lényegét *Zelkó Lajos* fejt ki részletesen (ZELKÓ L. 1978).

A második gazdasággal kapcsolatos szakirodalmi források tekintetében elsőként Gábor R. István folyóirat-cikkeire kell utalnunk, amelyek a kiegészítő gazdaság vállalkozói bevételeinek és az újraelosztásban vállalt szerepének elemzésével, ill. a rendszerváltozást követően fellendülő privatizációs folyamathoz és a munkanélküliség kezeléséhez való viszonyával foglalkoznak (GÁBOR R. I. 1979, 1991, 1992). *Galasi Péterrel* közös munkájában a szerző a második gazdaság fogalmának, elméleti dimenziójának, gazdasági pozíciójának, ökonómiai összefüggéseinek alapos ismeretét nyújtja (GÁBOR R. I. – GALASI P. 1981). A magyarországi magánkisiparban foglalkoztatottak létszámának változásáról, a kisipar forgalmi viszonyairól, külkereskedelmi aktivitásáról, tevékenységének jövőjéről és a kisiparosok jövedelmi viszonyairól számol be *Gervai Béla* (GERVAI B. 1983). Az 1984. év első felében valamivel több mint 100 000 főt foglalkoztató, hozzávetőleg 10 000 VGMK számadatokon és tapasztalati tényeken alapuló bemutatását végezte el *Révész Gábor* (RÉVÉSZ G. 1984). Az első és második gazdaság közötti egyensúly hiányára visszavezethető gazdasági különbségek, elsősorban a jövedelmi és bérvizonyok közötti egyenlőtlenségek, ill. általában a magyarországi személyi és termelői kistulajdon helyzetének átfogó vizsgálata elválaszthatatlan Falusné Szikra/Falus–Szikra Katalin személyétől (FALUSNÉ SZIKRA K. 1986a, 1986b, FALUS–SZIKRA K. 1985, 1986, 1988). A szocialista magángazdaság súlyát a háztartások bevételeihez és kiadásaihoz való hozzájárulása alapján értékeli 1989-ben elvégzett kérdőíves felmérésük eredményeire hagyatkozva *Balázs Katalin* és *Laki Mihály* (BALÁZS K. – LAKI M. 1991a, 1991b). Az 1990-es évek elején fokozatosan teret nyerő magánvállalkozások és az állami vállalatok jövedelmezősége – tökehatékonysága és termelékenységége – közötti eltérések nagyságát követte nyomon 1988–1992 között Major Iván

(MAJOR I. 1995). Az újonnan alapított és a privatizált magánvállalatok teljesítményét befolyásoló gazdaságpolitikai eszközök hatásait elemzi Laki Mihály (LAKI M. 2001).

#### **4.1.7. Vállalati szervezet, vezetés és stratégia**

A vállalkozás és a vezetés, a vezetésfejlesztés, a vezetői szerepek és viselkedés kérdésköréhez szolgáltató értékes adalékokat Varga György és *Nemes Ferenc* (VARGA GY. 1973a, 1973b, NEMES F. 1981, 1991), ill. a vezetési tevékenység elemzésének szempontjait ismerteti *Gulyás László* (GULYÁS L. 1982). A kisvállalati szervezet felépítésével, annak működtetésével, irányításával kapcsolatos tudnivalók részletekbe menő ismertetését megtalálhatjuk *Clifford M. Baumbach*-nál (BAUMBACK, C. M. 1988). A vállalati menedzsment, a vállalat- és szervezetfejlesztés értékelésének módszereiről, ill. az erre vonatkozó kutatások eredményeiről számol be *Varga Károly* (VARGA K. 1985, 1988). A tervutasításosból piacivá formálódó magyar gazdaság vállalatainak a privatizációs folyamat kezdetén, 1987–1990 között bekövetkezett szervezeti formaváltozásait tekinti át *Móra Mária* (MÓRA M. 1991a, 1991b). A vállalati stratégia elméletének és gyakorlatának (stratégiai vezetési folyamat, stratégiák típusai, stratégiai szövetségek, stratégia és szervezeti struktúra kapcsolata stb.) jó összefoglalását nyújtja az *Antal-Mokos Zoltán, Balaton Károly, Drótos György és Tari Ernő* írásait tartalmazó tanulmánykötet (ANTAL–MOKOS Z. et al. 1999). A szervezeti magatartás jellemző témaköreit – motiváció, hatalom, leadership, konfliktusok, szervezeti kultúra – veszi sorra munkájában *Bakcsi Gyula* (BAKACSI GY. 2003). A vállalkozási szervezet- és stratégiatípusokat a vállalatfejlődés folyamatába – induló kisvállalkozás, vállalatfejlődés, átalakulás, vállalkozó nagyvállalat – ágyazva értelmezi *Vecsenyi János* (VECSENYI J. 1999). A tárgykörben való sikeres elmélyülést segíti továbbá *Karda László* doktori értekezése (KARDA L. 2009) és *Csath Magdolna*-nak a stratégiai tervezés és vezetés elméleti alapjait ismertető, új megközelítésű felsőoktatási tankönyve (CSATH M. 2008).

#### **4.1.8. A vállalkozáskutatás egyéb vonatkozásai**

##### **4.1.8.1. Etika, társadalmi felelősségvállalás**

A vállalati kultúra és üzleti erkölcs vonatkozásában megkerülhetetlen forrásmunka *Mark Casson* kötete, amely a vállalkozások gazdasági sikereihez elengedhetetlenül szükséges szociális beruházásokban, támogatásokban való részvétel, a társadalmi kapcsolattartás

szerepének jelentőségére hívja fel a figyelmet (CASSON, M. 1995). *László Mária* a gazdálkodó szervezetek (vállalkozások) közösségi funkciók (oktatás, kultúra, egészségügy stb.) ellátásában való anyagi szerepvállalása elméleti megközelítéséhez (közjó-, emberi tőke-, költséghaszon- és környezetelmélet) szolgáltat fontos adalékokat (LÁSZLÓ M. 1998). Az *Andrássy György és Szabó Gábor* szerkesztésében kiadott szemelvénygyűjtemény az üzleti és közéleti etikára vonatkozó szakirodalom megismertetését segíti (ANDRÁSSY GY. – SZABÓ G. (szerk.) 1999). Ugyanezt a célt szolgálja az alternatív és progresszív üzleti vállalkozások, a környezettudatosság, az egyéni és közjó korunk gazdasági életében játszott növekvő szerepét megvilágító tanulmánykötet, *Pataki György és Radácsi László* válogatása (PATAKI GY. – RADÁCSI L. 2000). Az etikának a globális világ gazdaságban való jelenlétét, valamint a vállalkozások társadalmi felelősségvállalásának magyarországi helyzetét és jövőjét, ill. európai uniós szabályozását tárgyalja *Zolnai László* szerzőtársaival, *Győri Zsuzsannával, Kenyeres Annamáriával és Jorge Vidallal* (ZOLNAI L. et al. 2005).

#### 4.1.8.2. Vállalati jog

Az 1990-es évek elején intézményesülő hazai magánszektor jogi környezetének kialakítását, megújítását érintő kihívásokat elemzik cikkünkben *Cheryl W. Gray, Rebecca J. Hanson és Michael Heller* (GRAY, CH. W. – HANSON, R. J. – HELLER, M. 1993). A kisvállalkozások társasági formáiba, a KKV-szektor sajátos jogszabályi igényeibe, a magyar és európai uniós jogharmonizáció szempontjaiba nyerhetünk bepillantást a *Ferenczy Endre* szerkesztőmunkájának eredményeként napvilágot látott kutatási összefoglaló segítségével (FERENCZY E. szerk. 1997). *Balásházy Mária, Pázmándi Kinga és Sárközy Tamás* munkája rövid jogtani és államszervezeti tájékoztatót követően a vállalati jog gyakorlati megközelítésű áttekintéséhez segít hozzá; foglalkozik többek között a társasági joggal, a versenyjoggal, valamint az értékpapír- és tőzsdejoggal, ill. vázolja a szerződésekre és az egyes kereskedelmi ügyletekre vonatkozó szabályokat és a munkajog alapintézményeit is (BALÁSHÁZY M. – PÁZMÁNDI K. – SÁRKÖZY T. 2006). A társasági jog komplex megismerését szolgálja *Nochta Tibor* munkája (NOCHTA T. 2011). A vállalkozások jogáról kaphatunk átfogó képet *Kecskés András, Rozman András és Szalai Erzsébet* kötetéből, amely az egyes gazdasági társaságok jogi sajátosságait, valamint a cég- és versenyjog gyakorlásának közrendi kereteit, ill. a csőd- és felszámolási eljárással kapcsolatos jogi tudnivalókat tárgyalja (KECSKÉS A. – ROZMAN A. – SZALAI E. 2010).

#### 4.1.8.3. A kisvállalkozások jövőképe

*Bálint András* tanulmányában csoportokba rendezve mutatja be a hazai kis- és középvállalkozások jövőképevel kapcsolatos tapasztalatokat, és ismerteti a témára vonatkozó magyarországi és európai uniós összehasonlító elemzés eredményeit is (BÁLINT A. 2002). Szintén e tárgykört érinti *Kőhegyi Kálmán* a kisvállalkozások jelenbeli és jövőbeni helyzetére vonatkozó cikke (KŐHEGYI K. 2003). *Salamonné Huszthy Anna* a KKV-k fejlesztési forrásainak megszerzéséhez elengedhetetlen jövőképzés, ill. a vállalkozói stratégia és eszköztár kialakításának jelentőségét emeli ki (SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2005).

#### 4.1.8.4. Kisvállalkozások és foglalkoztatás

A kisvállalkozások és a foglalkoztatás kapcsolata *Laky Teréz* munkásságában kapott kiemelt szerepet. A magángazdaság önfoglalkoztatásban és a munkahely-teremtésben betöltött növekvő szerepét több cikkében vizsgálja (LAKY T. 1994, 1995, 1998). Ugyanezt a témát, az önfoglalkoztatási ráta emelkedésének okait, a szolgáltatások iránti széles körű kereslet és a munkanélküliség szülte kényszer hatásait elemzi *Scharle Ágota* (SCHARLE Á. 2000). A szerző *Berde Évával* közösen az 1992 és 2001 közötti időszak adatai alapján arra keresett választ, hogy az általában könnyebben szakmát váltó önfoglalkoztató kisvállalkozók munkaerő-piaci mobilitása Magyarországon megelőzi-e az alkalmazottakét (BERDE É. – SCHARLE Á. 2004).

#### 4.1.8.5. A vállalkozási tevékenység gazdasági elemzése

A vállalkozás résztevékenységeinek elemzéséhez szükséges ismereteket közli a *Birher Ilona*, *Pucsek József*, *Sándor Lászlóné* és *Sztanó Imre* által jegyzett kötet, amelyben az alkotók részletesen kitérnek a piaci, az innovációs tevékenységek és a vállalkozás erőforrásainak elemzésére, valamint külön ismertetik a kereskedelmi, a termelő-szolgáltató és a mezőgazdasági vállalkozások gazdasági elemzéséhez szükséges tudnivalókat (BIRHER I. et al. 2006). *Bíró Tibor*, *Kresalek Péter*, *Pucsek József* és *Sztanó Imre* munkája a pénzügyi mérleg átfogó elemzésére alkalmas mutatók rendszerét, a cash flow-kimutatás technikáját, ill. a jövedelmezőség-, a hatékonyság- és az eredményértékelés lehetséges módjait mutatja be (BÍRÓ T. et al. 2007). A vállalati teljesítmény- és erőforrás-elemzés legfrissebb módszertani forrása a *Blumné Bán Erika*–*Kresalek Péter* szerzőpáros tollából megjelent összefoglalás,

amely a termelés és a minőség, a kereskedelem áru- és értékesítési forgalma, valamint az emberierőforrás-, a tárgyi eszköz- és a készletgazdálkodás elemzési feladatairól számol be (BLUMNÉ BÁN E. – KRESALEK P. 2011).

#### 4.1.8.6. Vállalkozás- és vállalat történet

Az 1960-as évek végének gazdasági reformkísérlete során, az állami mamutcégek feldarabolása következtében létrejött új vállalatszerkezeti struktúráról, ill. az ennek hatására jelentkező különféle érdekellentétek természetéről olvashatunk *Bossányi Katalinnál* (BOSSÁNYI K. 1984). A szocializmust követő időszak kisvállalkozás-történetének legjobban hasznosítható forrása Laki Mihály munkája, amelyben a szerző az egyéni tulajdon radikális felszámolásáig visszatekintő előtörténet után az 1980-as évek magángazdasági legalizációjától az 1990-es évek második feléig követi végig a vállalkozások működését szabályozó és befolyásoló társadalmi-gazdasági környezet jellemzőit (LAKI M. 1998). A magyarországi vállalatok történetének másfél százados – a kapitalista gazdaság 19. század közepi fellendülésétől a piacgazdaságra való áttérésig tartó vázlatos áttekintését nyújtja *Bora Gyula* és *Kozma Gábor*, kiemelve az államszocialista korszak vállalati sajátosságait (BORA GY. – KOZMA G. 1999).

#### 4.1.8.7. A vállalatok versenyképessége

A vállalkozások versenyképességével kapcsolatos korai szakirodalmi utalásokra Román Zoltán és *Deák Andrea* 1970-es években megjelent írásaiban bukkanhatunk. Ezekben a szocialista vállalatok termelékenységének és növekedésének hatótényezőit (ROMÁN Z. 1972a, 1972b, 1976), ill. a beruházási, befektetési döntések és a gazdasági hatékonyság közötti kapcsolatrendszer vizsgálata (DEÁK, A. 1978). A hazai vállalatok EU-csatlakozást követő versenyképességét befolyásoló tényezők és tendenciák feltárására indított kutatási projekt, a Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból: versenyben a világgal 2004–2006 c. kutatási program végkövetkeztetéseit tartalmazó zárótanulmányt Chikán Attila, Czakó Erzsébet és *Kazainé Ónodi Annamária* állította össze (CHIKÁN A. – CZAKÓ E. – KAZAINÉ ÓNODI A. 2006). A legfrissebb, e témakörre vonatkozó szakcikket Némethné Gál Andrea, valamint szerzőtársai, Sinkovics Alfréd és *Szenyessy Judit* közzétették. Ezekben a szerzők a KKV-k ezredfordulót követő időszakra jellemző jövedelmezőségi és teljesítményadatait, valamint a több mint 800 vállalkozást érintő kérdőíves felmérésük eredményeire támaszkodva

a kis- és középvállalati szektor fejlődési kilátásait valószínűsítik (NÉMETHNÉ GÁL A. – SINKOVICS A. – SZENNYESSY J. 2008). Némethné Gál Andrea önálló tanulmányt szentelt a vállalati versenyképesség egzakt fogalmának meghatározására, és az erre épülő elemzési módszertan kidolgozásának bemutatására (NÉMETHNÉ GÁL A. 2010a).

#### *4.1.8.8. A vállalatméret szerepe*

Révész Gábor a gazdasági mechanizmusreform vállalati decentralizációt, ill. a kis- és középvállalkozások aránynövekedését célzó kezdeményezésének balsikereiről ír (RÉVÉSZ, G. 1979). Varga György a magyarországi ipar méretszerkezete és a vállalatok adaptációs képessége közötti összefüggésrendszert tárta fel (VARGA, GY. 1978). A magyar ipar vállalati szervezeti koncentrációja mértékének átfogó értékelésére – a vállalatnagyság értelmezése, a magyar vállalati méretstruktúra kialakulása, a vállalatnagyságot meghatározó tényezők, az ágazati vállalati struktúrák ismertetése – vállalkozott Schweitzer Iván (SCHWEITZER I. 1982). William A. Brock és David S. Evans cikke a vállalati méretszerkezet teoretikus megközelítéseire támaszkodva értékeli a kisvállalatok gazdasági jelentőségét, és feltárja a méretspecifikus gazdasági törvényszerűségek elméleti vonatkozásait (BROCK, W. A. – EVANS, D. S. 1989).

#### *4.1.8.9. A vállalkozások EU-s kapcsolatrendszere*

A hazai KKV-k európai uniós viszonyrendszerét taglalja mások mellett Román Zoltán. Tanulmányaiban összehasonlítja az EU-tagállamok és Magyarország kis- és középvállalati szektorát, KKV-politikáját, javaslatokat tesz a csatlakozási felkészülés időszakában végrehajtandó szervezeti feladatokra, valamint jelzi a főbb gazdaságpolitikai kihívásokat és felhívja a figyelmet a tagjelölt országok kis és közepes vállalkozásainak versenyképességét szolgáló fejlesztési támogatások szerepének fontosságára (ROMÁN Z. 1998, 2003b). Zeiler Júlia munkái az Európai Unió által biztosított vállalkozási környezetről – egységes belső piac, a vállalatok közösségi szabályozása, kisvállalkozás-fejlesztési politika –, a csatlakozás előtt és után igénybe vehető támogatásokról, valamint az EU kisvállalkozásokat érintő versenypiaci szabályozásáról nyújtanak tájékoztatást (ZEILER J. 2003, 2004). Csányi Tamás az immár kibővült Európai Unió egységes vállalkozáspolitikáját és az egyes tagállamokban érvényes, vállalkozásokat érintő szabályokat tekinti át (CSÁNYI T. 2006). Az EU-s vállalkozási ismeretek – kalkulációs alapfogalmak, üzleti tervezés, pénzügyi elemzések, beruházások



gazdasági értékelése – részletes áttekintéséhez nyújt biztos alapokat a *Nábrádi András és Nagy Adrián* által szerkesztett kötet (NÁBRÁDI A. – NAGY A. (szerk.) 2007).

## **4.2. Tértudományi, területi vonatkozású irodalom**

### **4.2.1. Gazdaságföldrajz**

#### **4.2.1.1. Általános gazdaságföldrajz**

A hazai gazdaságföldrajzi szakirodalom korai, de megkerülhetetlen darabja *Fodor Ferenc* általános gazdaságföldrajza, melyben a szerző a gazdasági élet földrajzi tényezőit tekinti át bolygónk mozgásaitól az egyes földi szférákig (FODOR F. 1924). A téma mélyreható megalapozásaként értékelhető a *Bernát Tivadar* szerkesztésében megjelent kötet, amely a telephely- és körzetelméleti bevezetőt követően részletesen bemutatja a természeti és társadalmi tényezők gazdasági életre, ill. az ágazati termelés földrajzi elhelyezkedésére gyakorolt hatásait (BERNÁT T. szerk. 1978). A címükben gazdaságföldrajzi, tartalmukban azonban általános társadalomföldrajzi munkák között megemlíthető a *Gertig Béla* és *Frisnyák Sándor* szerkesztőmunkájának eredményeként megjelent tankönyvek (GERTIG B. szerk. 1979, FRISNYÁK S. szerk. 1990). A területi fejlődés általános törvényszerűségeinek, a dinamikus gazdaságföldrajz elméleti alapjainak, ill. történeti előzményeinek kifejtésére vállalkozik írásaiban *Zoltán Zoltán* (ZOLTÁN Z. 1979a, 1979b, 1984). A világgazdaságban ható területi folyamatok fejlődéstörténetét és térszerkezeti jellemzőit, a nemzetközi gazdasági integrációk aspektusait vizsgálja *Golobics Pál* és *Merza Péter* (GOLOBICS P. 2001, GOLOBICS P. – MERZA P. 2002, 2010). Az utóbbi időben napvilágot látott általános gazdaságföldrajzok között fontosak *Vofkori László* és *Papp-Váry Árpád* munkái. Előbbi a világgazdaság, ill. a világpiac földrajzi vonatkozásait, valamint az Európai Unióval kapcsolatos térgazdasági ismereteket tárgyalja, utóbbi a gazdaságföldrajz ágazati és regionális vonatkozásait szélesebb összefüggésrendszerbe (természeti környezet, népesség- és településföldrajz, klímaváltozás, globalizáció) helyezve veszi sorra (VOFKORI L. 2002, PAPP-VÁRY Á. 2010). A gazdaságföldrajzi tudnivalók elsajátításához szükséges közgazdasági témaköröket (termelési tényezők, pénz, bankrendszer, ár, beruházás stb.) foglalja össze *Abonyiné Palotás Jolán* (ABONYINÉ PALOTÁS J. 2007).

#### 4.2.1.2. Magyarország gazdaságföldrajza

Magyarország gazdaságföldrajzát illetően első helyen kell szólni *Mendöl Tiborról*, aki a *Bulla Bélával* közösen írt nagy kárpát-medencei monográfia általános és regionális emberföldrajzi fejezeteit jegyzi (BULLA B. – MENDÖL T. 1999). A nagy lélegzetű hazai munkák sorába illeszkednek *Markos Györgynek* és a *Radó Sándor* által irányított szerzőgárdának a földrajzi munkamegosztás természeti-társadalmi alapjait, az ipar, a mezőgazdaság és a közlekedés (forgalom) ágazati sajátosságait, az ország hipotetikus gazdasági körzeteit, ill. népesség-, és településszerkezeti jellemzőit bemutató gazdaságföldrajzai (MARKOS GY. 1962, RADÓ S. szerk. 1963). Az 1980-as évek Magyarországnak társadalomföldrajzi, az akkori terminológia szerint gazdaságföldrajzi ismertetését adja a *Bernát Tivadar* által szerkesztett kötet (BERNÁT T. szerk. 1986). *Abonyiné Palotás Jolán* és *Krajkó Gyula* Magyarország gazdaságföldrajzát a megszokott csoportosításban tárgyalja (ABONYINÉ PALOTÁS J. – KRAJKÓ GY. 1998). A tárgykör legújabb, nagy terjedelmű és teljességre törekvő kézikönyve a *Perczel György* szerkesztette összefoglalás, amely a társadalmi-gazdasági alapoknak, a magyar gazdaság primer, szekunder és terciér szektorai helyzetének, a településrendszernek, az ország térszerkezetének mélyreható ismertetését nyújtja (PERCZEL GY. (szerk.) 2003).

#### 4.2.2. Vállalkozásföldrajz

A nem túl gazdag hazai vállalkozásföldrajzi irodalom egyik értékes forrása *Barta Györgyi* cikke, amelyben a szerző a magyarországi iparvállalati struktúra átalakulásához vezető gazdasági folyamatok – az ipari expanzió, a vállalati összevonások, a tulajdonformák változása, a centralizáció – területi hatásait vizsgálja (BARTA GY. 1985). Kitüntetett szerep illeti meg e vonatkozásban a *Gregory Ashworth* és *Bora Gyula* által szerkesztett tanulmánykötetet (ASHWORTH, G. – BORA GY. szerk. 1999). Az ebben található írások a vállalkozáskutatás számos aspektusához kapcsolódnak szoros szálakkal: a szerkesztőpáros a vállalat, a tér, a szervezet és ezek kapcsolatának fogalmi meghatározását, *Bora Gyula* a vállalat földrajzi elméletét, *Békési László*, *Forman Balázs*, *Kovács Zoltán* és *Paul van Steen* a termelési tényezők, az infrastruktúra, a tudás és az innováció, mint piaci tényezők vállalati kölcsönhatásait, *Bokor Pálné*, *Forman Balázs* és *Korompai Attila* pedig a vállalat és a területi tervezés, területfejlesztés viszonyrendszerét tekintik át (ASHWORTH, G. – BORA GY. 1999, BORA GY. 1999, BÉKÉSI L. et al. 1999, BOKOR P. – FORMAN B. – KOROMPAI A. 1999).

Kőhegyi Kálmán kétezer kis- és középvállalkozást, ill. azok hálózatosodottságát, hálózati együttműködésének mértékét, a hálózatokban részt vevő vállalkozások jellemzőit vizsgáló reprezentatív felmérésének eredményeire épülő következtetéseit közli (KŐHEGYI K. 2005). Ezt a témát dolgozta fel Némethné Gál Andrea is, aki a KKV-k hálózati kapcsolatainak motivációit elemző tanulmányában kitér a hálózat és klaszter definiálására és azok tipizálására is (NÉMETHNÉ GÁL A. 2009).

A külföldi munkák közül jól hasznosítható *Risto Laulajainen* és *Howard A. Stafford* kötete, amelyből az üzleti vállalkozások területi szerveződését – abszolút és relatív földrajzi helyzetét – meghatározó tényezők szerepére derül fény (LAULAJAINEN, R. – STAFFORD, H. A. 1995). A vállalkozói aktivitás növekedése és az ennek hatására jelentkező gazdaságélénkülés területi következményeit mutatják be Acs J. Zoltan és *Catherine Armington*, valamint a *Henri L. F. Groot*, *Peter Nijkamp* és *Roger R. Stough* által szerkesztett kötet szerzői (ACS, Z. J. – ARMINGTON, C. 2006, GROOT, H. L. F. – NIJKAMP, P. – STOUGH, R. R. eds. 2004).

#### **4.2.3. Regionális gazdaságtan, telephely-elméletek**

*Horváth Gyula* a gazdasági térről kialakult közgazdasági és földrajzi elképzeléseket – klasszikus telephely-, helyettesítési és térpolarizációs elméletek – ismerteti (HORVÁTH GY. 1980). *Illés Iván* regionális gazdaságtan jegyzete a tér és a gazdaság viszonyának átfogó társadalomtudományi összefoglalására törekedve, a telephelyelmélet, a gazdasági tér, a regionális gazdaságszerkezeti kapcsolatok és a területi gazdasági növekedés témakörei szerint csoportosítva tárgyalja az ide vonatkozó ismereteket (ILLÉS I. 1986). *Kozma Gábor* kifejezetten geográfus hallgatók számára készített tankönyve közérthetően és lényegre törően szól a vállalatföldrajzi és gazdaságnövekedési elméletekről, a telepítőtényezők szerepéről, a csomópontok és hálózatok jellemzőiről, valamint az innovációk diffúziós terjedésének törvényszerűségeiről (KOZMA G. 2003). *Varga Attila* tanulmányában a teret figyelmen kívül hagyó *mainstream* közgazdaságtan elképzelései és az ún. új gazdaságföldrajz – a gazdasági tevékenységek területi koncentrációjának (méretgazdaságosság növelése) és azok egyenletes térbeli eloszlásának (szállítási költségek csökkentése) irányába ható erők kölcsönhatásaként értelmezett – alapmodellje közötti különbségeket veti össze (VARGA A. 2003). *Bartke István* a gazdaság strukturális és területi eloszlásával összefüggő általános fogalmakat, jelenségeket, hatótényezőket és vizsgálati módszereket foglalja egybe (BARTKE I. 1999), míg *Rechnitzer János* a regionális gazdasági növekedésre vonatkozó elméleteket, a növekedési szakaszokkal és pólusokkal, valamint a centrum- és perifériamodellekkel kapcsolatos tudnivalókat közli

(RECHNITZER J. 1999). A regionális tudomány megszületésének körülményeit, fejlődéstörténetét és az általa elért eredményeket ismerteti röviden *Georges Benko* (BENKO, G. 2002). A magyarul elérhető legfrissebb és legátfogóbb regionális gazdaságtan *Lengyel Imre* és *Rechnitzer János* monográfiája (LENGYEL I. – RECHNITZER J. 2009). A regionális tudomány elméleti fogalmainak megismeréséhez és tudományrendszertani helyének megalapozásához (regionális tudomány = a társadalmi tértudományok közös halmazának tudománya) szolgál ismeretekkel *Nemes Nagy József* (NEMES NAGY J. 2009).

A térgazdaságtan – angol nyelvterületen az utóbbi időben meghonosodott terminus szerint földrajzi gazdaságtan (geographical economics) – legújabb, széles körben elismert alapműve *Steven Brakman, Harry Garretsen* és *Charles van Marrewijk* bevezetése, amely a gazdasági szereplők és tevékenységek adott térhez való kötődésének törvényszerűségeit regionális esettanulmányokkal színesítve értelmezi (BRAKMAN, S. – GARRETSEN, H. – MARREWIJK, CH. 2009). A *Masahisa Fujita* szerkesztette tanulmánygyűjtemény a gazdasági folyamatok és a gazdaságfejlődés területi aspektusait, főként a földrajzi térben koncentráltan, az agglomerációkban jelentkező gazdasági tevékenységek jellemzőit vizsgáló, az utóbbi fél évszázadban megjelent legfontosabb írásokat tartalmazza (FUJITA, M. ed. 2005).

A regionális gazdaságtan tudományos megalapozásának irodalmi forrásaiként értékelhetjük a telephely-elméleti modellek kapcsán említett Hoover és Isard munkáit (HOOVER, E. M. 1948, ISARD, W. 1956). A költségminimalizálás, ill. profitmaximalizálás elvére épülő hatékony térhasználat (telephelyválasztás) szempontrendszeréhez hasznos irodalmi adalék *David M. Smith* elemzése (SMITH, D. M. 1981). *Roger Hayter* iparföldrajzi vonatkozású munkája a termelőüzemek, ill. termelési rendszerek helyzeti dinamikájának szabályszerűségeit ismerteti (HAYTER, R. 1997). A jelentősebb telephely-elméletek lényegét és a telephelyválasztást meghatározó főbb tényezőket foglalja össze röviden *Lengyel Imre* (LENGYEL I. 1994).

#### **4.2.4. Térfolyamatok, területi különbségek**

A második gazdaság területi vonatkozásaihoz kihagyhatatlan *Nemes Nagy József* és *Ruttkay Éva* munkája. Ebből a jogszerűen működő magyarországi magánvállalkozói szféra, valamint a lakossági kiegészítő- és melléktevékenységek 1980-as évekbeli tér-, ill. településszerkezeti jellegzetességeit illetően kaphatunk jó áttekintést (NEMES NAGY J. – RUTTKAY É. 1989). A kisvállalkozások – polgári jogi társaságok és gazdasági munkaközösségek – hazai megjelenésében mutatkozó regionális egyenlőtlenségek főváros–

vidék, város–falú, megyeszékhely–vidék viszonyrendszerében érvényesülő, ugyanezen időszakra vonatkozó kettősségről *Pomázi István* szolgáltat hasznos adalékokat (POMÁZI I. 1988). A gazdasági társaságoknak a budapesti és a főváros környéki elterjedtségében (cég- és tőkesűrűségében), telephely-választási motivációinak, munkaerő-piaci jellemzőinek területi különbségeiben tapasztalható eltéréseket Probáld Ferenc és *Szegedi Gabriella* vizsgálta. A szerzők eredményeik alapján a főváros és a budapesti agglomeráció kerületi, ill. települési szintjein öt térszerkezeti típust – városközponti, peremkerületi, ipari elővárosi, tercier elővárosi és fejletlen elővárosi – különítettek el (PROBÁLD F. – SZEGEDI G. 1994). *Kiss Éva* cikkében a 20. század második felére vonatkozó vállalkozásföldrajzi visszatekintését követően a hazai egyéni vállalkozások térbeli terjedését és azok foglalkoztatási és tevékenységi sajátosságait követte nyomon 1989-től (KISS É. 1996). A tervezési-statisztikai régiók versenyképességében érzékelhető – a vásárlóerő-paritások GDP, a bruttó hazai termék és a foglalkoztatottság egymáshoz viszonyított aránya, a foglalkoztatási és munkanélküliségi ráta, az egy főre eső export-import értéke és a közvetlen külföldi tőkebefektetés, a GDP szektoronkénti eloszlása vizsgálatán alapuló – területi egyenlőtlenségeket ismerteti Lengyel Imre (LENGYEL I. 2002). Az előzőekben már hivatkozott GEM-kutatás vállalkozói aktivitásra vonatkozó, területi különbségeket feltáró kérdőíves válaszainak értékelését közli Szerb László és Varga Attila. Ebben a szerzők a vállalkozássűrűségben, a teljes vállalkozói mutatóban (TVM)<sup>2</sup>, a jó üzleti lehetőséget észlelők arányában, valamint az 5 éven belül tervezett új munkahelyek számában mutatkozó eltérések regionális és településkategóriák – főváros, nagyvárosok, közepes városok, kisvárosok, falvak – szerinti állapotát rögzítik (SZERB L. – VARGA A. 2005). Magyarország 2003–2004 során tapasztalható gazdasági versenyképességének területi különbségeit, ill. az azokat jelző tényezők – GDP, annak gazdasági ágak szerinti megoszlása, foglalkoztatottság, termelékenység, vállalkozásgyakorlás, külföldi tőke aránya, beruházási aktivitás, infrastrukturális ellátottság, humán erőforrás, K+F – alakulását ismerteti *Kása Katalin* (KÁSA K. 2006).

A vállalkozói potenciált (vállalkozássűrűséget) érintő vizsgálatok között kiemelkedő helyet foglal el *Kopasz Marianna* több évtizedre visszanyúló, a történeti, kulturális, társadalmi tényezők szerepére vonatkozó kutatása. Ennek eredményeként a szerző arra a végkövetkeztetésre jut, hogy a társadalmi tőke és a vállalkozói potenciál nagysága között

---

2 A 18–64 év közötti teljes népesség azon százaléka, amely vállalkozási tevékenységben érintett. A GEM-kutatásban adott időszakra vonatkozóan vállalkozási tevékenységnek minősült minden új vállalkozói szervezet alapítása és alapítási kísérlete, ill. a már létező vállalkozások bővítése is.

határozott összefüggés ismerhető fel, azaz a vállalkozói sűrűség mértéke a kapcsolatgazdag településeken, ill. ezek hálózatában jóval magasabb (KOPASZ M. 2007). Az iparosodás, a nagyipar jelenléte és a kisvállalkozások szerveződésének területi mintázata közti összefüggések, a kis- és nagyvállalkozások viszonyában felismerhető alvállalkozói, beszállítói jellegzetességek, kapcsolatrendszerek feltárására tett kísérletet *Leveleki Magdolna* (LEVELEKI M. 2008). A vállalkozások regionális egyenlőtlenségeit kifejező mutatók – jövedelemtermelő képesség, vállalkozássűrűség, vállalkozási intenzitás, méretstruktúra, tevékenységi szerkezet, foglalkoztatás, árbevétel – elemzésére vállalkozó írások sorát gazdagítja *Novák Zoltán* és *Vass Anikó* cikke (NOVÁK Z. – VASS A. 2009). Jól hasznosíthatók a nagyvárosaink – a nyolc 100 000 főnél népesebb vidéki város – vonatkozásában *Ambrus Zoltánné, Kissné Majtényi Mónika, Kólyáné Sziráki Ágnes* és *Malakucziné Póka Mária* által elvégzett társadalmi-gazdasági összehasonlító elemzés vállalkozásokat érintő adatai is (AMBRUS Z. et al. 2008). A kis- és középvállalkozások számának, gazdasági teljesítményeinek, foglalkoztatási jellemzőinek területi eltéréseihez nyújt rövid, de naprakész információt *Bakos Norbert, Hidas Zsuzsanna* és *Kezán András* Magyarország ezredforduló utáni társadalmi-gazdasági térfolyamatait elemző munkája (BAKOS N. – HIDAS ZS. – KEZÁN A. 2011).

### 4.3. Statisztikai irodalom

#### 4.3.1. Területi statisztikák

A KSH-nak a gazdasági fejlődés, ill. a gazdasági folyamatok magyarországi regionális különbségei helyzetére vonatkozó, 2004 óta közzétett összefoglalásaiból jó áttekintést nyerhetünk az egyéni és társas vállalkozások egymáshoz viszonyított aránya, társasági forma és ágazati tevékenységek szerinti megoszlása, a vállalkozási aktivitás, a külföldi tőkebefektetések és a külföldi érdekeltségű vállalkozások megjelenése területi allokációjában évről-évre mutató különbségekről (CSIZMAZIA T. et al. 2005, 2006, 2007, MALAKUCZINÉ PÓKA M. szerk. 2008, NOVÁK G. szerk. 2009, 2010, 2011). Kifejezetten a vállalkozásokat érintő területi egyenlőtlenségeket foglalja rendszerbe az a KSH-kiadvány, amely a vállalkozási formák, a szervezetméret, a termelési teljesítmény, a beruházások, a foglalkoztatás stb. regionális különbségeit értékeli a 2003–2007 közötti időszakra vonatkozóan (NYITRAI J. szerk. 2008). A szintén *Nyitrai József* szerkesztésében megjelent adatsor a hazai KKV-k számának alakulásáról, a vállalkozási méretadatokról, a gazdálkodási formákról, ágazati jellemzőkről, a külföldi tőke és a bruttó hozzáadott érték nagyságáról, az

árbevételekről, a beruházásokról, a foglalkoztatás helyzetéről, a vállalkozások túlélési képességéről és támogatásáról a legfrissebb statisztikai forrás (NYITRAI J. szerk. 2011).

A 2004 elején módosított kistérségi területbeosztási rendszert alapul véve mutatja be hazánk társadalmi-gazdasági helyzetét régióként külön kötetbe rendezve az a statisztikai kiadványsorozat, amelynek segítségével átfogó képet nyerhetünk többek között a kistérségek vállalkozásainak gazdasági jelzőszámairól is (AMBRUS Z. et al. 2006, BAKOS N. et al. 2006, BÁLINT L. et al. 2006, BERTA GY. et al. 2006, BÓDINÉ VAJDA GY. et al. 2006, BOZSIKNÉ VADAI A. et al. 2006, FEJES L. et al. 2006). A budapesti agglomeráció vállalkozásai és az övezetre jellemző vállalkozássűrűség területi elhelyezkedésének jellemzőit, a vállalkozások számának 1996–2001 közötti alakulását, a külföldi érdekeltségű vállalkozásokra és az ipari parkokra vonatkozó adatokat ismerteti *Brinszkyne Hidas Zsuzsanna* (BRINSZKYNÉ HIDAS ZS. 2003). A főváros vonzáskörzetében érvényesülő társadalmi-gazdasági jelzőszámok, köztük a gazdasági aktivitás 2007. január 1-ei állapotnak megfelelő értékeit közli Bakos Norbert, Brinszkyne Hidas Zsuzsanna és *Pásztor László* (BAKOS N. – BRINSZKYNÉ HIDAS ZS. – PÁSZTOR L. 2008).

#### **4.3.2. Statisztikai, mérési módszerek**

A vállalkozáskutatás során sem nélkülözhető gyakorlati ökonometriai ismeretek módszertani eszköztáraként hasznosítható *Kőrösi Gábor, Mátyás László és Székely István* kötete (KÖRÖSI G. – MÁTYÁS L. – SZÉKELY I. 1990). A gazdasági elemzésekhez szükséges statisztikai metódusok átfogó és mély összefüggéseit világítja meg *Kerékgyártó Györgyné és Mundruczó György* (KERÉKGYÁRTÓ GY. – MUNDRUCZÓ GY. 2000). A társadalom- ill. gazdaságföldrajzi vizsgálatok során nélkülözhetetlen statisztikai számítási módszerekkel és értékekkel (sorok és táblák, viszonyszámok, indexszámítás, középértékek, szórások, korreláció és regresszió stb.) ismerteti meg Abonyiné Palotás Jolán (ABONYINÉ PALOTÁS J. 1999). A mérlegrendszerek, a pénzügyi elszámolások, a vállalati vagyon, a munkaerő- és munkaidő, a jövedelmi viszonyok gazdaságstatisztikai elemzéséhez fontos szakirodalmi forrás *Nyitrai Ferencné* munkája (NYITRAI F. 2000). A gazdasági analízis alapjául szolgáló mérési módszerek térnyerésének történetét vázolja fel *Hüttl Antónia* (HÜTTL A. 2003).

Az ökonometriai módszerek gyakorlati alkalmazásához szolgál például *Inzelt Annamária és Szerb László*, ill. *Némethné Gál Andrea*. Előbbiek az innovációs tevékenység vizsgálata kapcsán a vállalkozói együttműködések, valamint a vállalatméret és az innovációs teljesítmény közti kapcsolatok mérési lehetőségeit tárgyalják (INZELT A. – SZERB L. 2003),

utóbbi pedig a kis- és középvállalkozások versenyképességének meghatározásához igénybe vehető metrikus eszközöket veszi sorra (NÉMETHNÉ GÁL A. 2005). A KKV-k erősítését szolgáló gazdaságpolitikai célok megvalósításának vállalatstatisztikai forrásbázisáról Román Zoltán (ROMÁN Z. 2005), a vállalkozások és az egyes térségek abszorpció (új ismereteket befogadó-hasznosító) potenciáljának vizsgálati modelljéről *Nyíri Attila és Szakály Dezső* ír (NYÍRY A. – SZAKÁLY D. 2010).



## 5. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK AZ EU-BAN ÉS MAGYARORSZÁGON

### 5.1. Kis-és közép vállalkozások az Európai Unióban

#### 5.1.1. Az Európai Unió vállalkozási környezete: az egységes belső piac

Az EU-ban működő vállalkozások tevékenységi bázisát az egységes, mindegyikük számára egyenlő feltételeket kínáló belső piac alkotja, amely a négy, a vállalkozások életét is közvetlenül érintő alapszabadság, az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke akadálytalan mozgásának elvén alapul. Ezek érvényesülése azonban tagállami vagy közösségi érdekből bizonyos, jogszabályi feltételek által rögzített esetekben arányos módon korlátozható.

##### 5.1.1.1. Az áruk szabad áramlása

Az áruk szabad mozgása minden, a közösségi piacon előállított ipari termékre, és mezőgazdasági terményre vonatkozik, azok számára a közösségi joganyag egyenlő értékesítési feltételeket teremt valamennyi tagország területén.

A termékek akadálytalan mozgása elvének gyakorlati megvalósítását legnyilvánvalóbb módon a nemzetközi integrációk második szakaszának is tekintett *vámunió* létrehozása szolgálta (GOLOBICS P. – MERZA P. 2010). Ezt egyrészt a tagállamok közt életben lévő *vámok* és más, hasonló célú *közterhek*, valamint a *menyiségi korlátozások* (kereskedelmi kvóták) *eltörlése* és *újak kivetésének tilalma* biztosította. Természetesen az EU-ban tilos a diszkriminatív jellegű termék-, ill. forgalmi adóztatás is, vagyis a hazai termékek védelme érdekében egyik állam sem alkalmazhat magasabb adókulcsot más tagországból származó árucikkek esetében. A belső vámhatárok lebontása együtt járt a külső piaci szereplőkkel szembeni közös vám- és kereskedelmi politika bevezetésével. Ennek lényege, hogy a közösség minden tagállamában a behozott termékfajtákra, azonos vámeljárással történő kivétel azonos mértékű – a Közösségi Vámkódex által meghatározott – vámtétel fizetendő, és amennyiben ezt lerótták, az áru az EU belső piacán szabadon szállítható és értékesíthető.

*Az egyenértékűség elve* szintén a termékértékesítést akadályozó vagy hátrányosan befolyásoló szándékok megvalósulását kívánja korlátozni. E szerint, ha egy terméket jogszerűen, az adott államban érvényes minőségi szabványokat figyelembe véve állítottak elő, az a többi termékkel egyenértékű, és minden tagországban szabadon forgalmazható.

#### *5.1.1.2. A személyek szabad mozgása*

Az EU az 1992. évi maastrichti szerződésben a közösség minden polgárát megillető alapjognak nyilvánította a teljes mozgásszabadságot. E szabadságnak a vállalkozási (kereső) tevékenységgel kapcsolatban az alábbi vonatkozásait érdemes kiemelni:

- a más tagállamból érkező és a hazai munkavállalókat néhány kivételes esettől eltekintve ugyanazok a jogok – külön engedélyhez nem kötött munkavállalás, helyváltoztatás és helyben tartózkodás szabadsága – illetik meg;
- az önálló tevékenységet végzők (szabadfoglalkozásúak, egyéni és társas vállalkozók) esetében a letelepedés szabadsága érvényesül, ami azt jelenti, hogy az uniós állampolgároknak bármely tagország területén joguk van letelepedni, ill. ott vállalkozást alapítani és működtetni a helyben érvényes törvényi szabályozásnak megfelelően;
- hogy a munkavállalást és vállalkozási tevékenységet az egyes államok a szakképzettségek egymásnak való meg nem felelésére hivatkozva ne korlátozhassák, az áruk egyenértékűségének elvéhez hasonlóan az EU-joganyag rendelkezik a képesítések, ill. az ezt igazoló okmányok kölcsönös elismeréséről is;
- a letelepedés szabadsága nem csak a természetes, hanem a jogi személyekre is vonatkozik: ez a gyakorlatban a leányvállalatok, fióktelepek, ügynökségek létesítésének szabadságát jelenti (másodlagos letelepedés joga).

#### *5.1.1.3. A szolgáltatások szabadsága (szabad mozgása)*

A szolgáltatás nyújtásának szabadsága a valóságban nehezen választható el az áruk és a személyek szabad mozgásától, sőt a tőke szabadságával is szoros kapcsolatban van. Az erre vonatkozó szabályozás szerint a szolgáltatások szabadsága abban az esetben értelmezhető, amennyiben annak nyújtója vagy igénybe vevője más tagállamban bejegyzett, ill. honos, esetleg maga a szolgáltatás határon átnyúló (pl. hírközlési tevékenység), és ha azt magánforrásból származó díj ellenében végzik.

A szolgáltatások szabad áramlása tekintetében is érvényesül a diszkrimináció tilalma, azaz mindenki (minden állam szolgáltatója, ill. állampolgára) ugyanazon – az adott országban érvényes – jogi feltételek mellett nyújthat és vehet igénybe szolgáltatásokat az Unióban. Értelemszerűen a szakképesítések kölcsönös elfogadásának kötelezettsége a szolgáltatási tevékenységet végzők esetében is érvényesül.

#### *5.1.1.4. A tőke szabad mozgása*

A pénzmozgás teljes szabadsága (megtakarítások, befektetések, vállalkozási nyereség stb. szabad áramlása) az egységes piac működésének elsődleges feltétele, ezért a tőkepiaci liberalizáció megteremtése az EU alapvető gazdasági érdekének tekinthető.

#### **5.1.2. Az Európai Unió KKV-politikája**

Felismerve azt, hogy a kis- és középvállalkozások a gazdasági növekedésben és a munkahely-teremtésben játszott kulcsszerepük mellett számos egyéb pozitív sajátossággal – mint pl. az önkifejezés, önérvényesítés lehetősége révén biztosított életminőség-javítás, a differenciáltabb áru- és szolgáltatáskínálat, a teljesítménymotiváció növelése, a gyakorlati szakképzés támogatása, kisebb környezetterhelés – rendelkeznek, a KKV-k versenyképessége fokozásának támogatására külön szakpolitika alakult, melynek átfogó céljai az alábbiakban összegezhetők:

- a KKV-k alapítását és működését segítő üzleti környezet kialakítása, a jogszabályi feltételrendszer egyszerűsítése és megújítása, a K+F- és az innovációs tevékenység ösztönzése;
- a vállalkozói életmód körülményeinek megteremtése;
- az európai kis- és középvállalkozások tudásalapú, globális világ gazdaságba való bekapcsolódásának előmozdítása;
- a kis- és közepes vállalkozások anyagi lehetőségeinek javítása és
- az EU vállalkozásfejlesztési szolgáltatásaihoz, programjaihoz és hálózataihoz való hozzáférés megkönnyítése (ZEILER J. 2003).

#### 5.1.2.1. Az Unió KKV-politikájának főbb keretdokumentumai és támogatási programjai

A fenti célokra épül az Unió kisvállalkozási stratégiáját, ill. annak fő cselekvési irányait kijelölő dokumentum, a *Kisvállalkozások Európai Chartája*, amelyet a 2000. évi lisszaboni EU-csúcson ülésező állam- és kormányfők felkérésére fogalmaztak meg. Az Európai Bizottság KKV-politikája sarokkövének is tekintett Charta a következő tíz pontban foglalja össze a kis- és középvállalkozások erősítése érdekében szükséges tennivalókat:

- *oktatás és képzés* – a fiatalok vállalkozással kapcsolatos ismereteinek bővítése, ezen ismeretkör beépítése a közoktatási tantervekbe;
- *olcsóbb és gyorsabb indulás* biztosítása – az új vállalkozások alapítása engedélyeztetésének meggyorsítása, a cégindítási költségek csökkentése;
- a *törvénykezés és szabályozás* átalakítása – a vonatkozó jogi szabályozás egyszerűsítése a KKV-kra nehezedő terhek enyhítése érdekében;
- a *szakmai ismeretek elsajátításának* megkönnyítése – egész életen át tartó szakképzés és tanácsadás nyújtása kisvállalkozók számára;
- *online hozzáférés* lehetőségének javítása – az elektronikus kommunikáció kiterjesztése, gyorsabb és olcsóbb információtovábbítás megteremtése;
- az *egységes piac nyújtotta lehetőségek* jobb kihasználása – a jogszabályok átalakítása oly módon, hogy a KKV-k azonos esélyekkel és minél nagyobb számban szállhassanak versenybe az EU belső piacán;
- vállalkozást könnyítő *adó- és pénzügyi rendszerek* kialakítása – a KKV-k alapítását, növekedését, munkahely-teremtését ösztönző adóztatási és hitelezési gyakorlat meghonosítása;
- a KKV-k *technológiai teljesítményének* erősítése – hálózatépítések, felsőoktatási intézményekkel és kutatóhelyekkel való technológiai együttműködések támogatása;
- sikeres *e-üzleti modellek* átvétele és alkalmazása – a leghatékonyabb információs és támogatási rendszerek kialakítása, működtetése, valamint
- a KKV-k *érdekképviselési* reformja – a kis- és közepes vállalkozások erősebb érdekképviselésének létrehozása mind az Unió, mind a tagállamok szintjén.

Minthogy a Bizottság KKV-politikájának aktualizálását követően 2008-ban úgy döntött, hogy az addigiaknál is határozottabban kívánja támogatni a kis- és középvállalkozásokban rejlő potenciálok kiaknázását, kezdeményezte egy komplex kisvállalkozói tervcsomag megalkotását, amelyet *Small Business Act* (SBA) néven még abban az évben el is fogadtak. Az SBA ugyancsak tíz, a Chartában nevesítettekhez hasonló általános

elvet fogalmaz meg azért, hogy egységes keretet adjon a tagállamok KKV-politikáinak kidolgozásához, fő célként pedig a kisvállalkozások versenyképességét erősítő jogi-igazgatási környezet kialakítását jelöli meg.

Az Európai Bizottság 2010-ben hozta nyilvánosságra az Unió 2020-ig tartó időszakra érvényes gazdasági stratégiáját *Európa 2020*. Az *intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés* címmel. Az ebben előírányzott három prioritás, ill. a hozzájuk kapcsolt ún. kiemelt kezdeményezések a kisvállalkozásfejlesztés gyakorlati érvényesítésének legfrissebb dokumentumai.

Az *Intelligens növekedés*hez, mint prioritáshoz kötött *Innovatív Unió és Európai digitális menetrend* elnevezésű kiemelt kezdeményezések a K+F- és az innovációs tevékenységhez szükséges források elnyerésének megkönnyítését, a tudáspartnerségek szorosabb kiépítésének fontosságát, ill. a legmodernebb infokommunikációs technológiák elterjesztését célozzák.

A *Fenntartható növekedés* prioritás KKV-kat is érintő kiemelt kezdeményezései az *Erőforrás-hatékony Európa* és az *Iparpolitika a globalizáció korában* címet viselik. Az előbbi egy komplex energia- és erőforrás-hatékonysági program megvalósítását tűzte ki célul, az utóbbi pedig a kisvállalkozások üzleti környezetének minőségi megújítását vizionálja (tranzakciós költségek csökkentése, klaszteresedés támogatása, közbeszerzések megkönnyítése, adminisztrációs terhek csökkentése, a jogalkotás hatékonyságának növelése stb.).

Az *Inkluzív növekedés* nevű prioritás *Új készségek és munkahelyek menetrendje* című kiemelt kezdeményezésének szándékai szerint kívánatos lenne a kockázatvállalói készségek erősítése révén a vállalkozások számának gyarapodása (NÉMETHNÉ GÁL A. 2010b).

A 2007–2013 közötti költségvetési időszak vállalkozásfejlesztést érintő támogatási programjai a *7. Kutatási és Technológiafejlesztési*, valamint a *Versenyképességi és Innovációs Keretprogram*. Az első a KKV-k kutatás-fejlesztési és technológiai célú pénzügyi igényeinek támogatására szolgál, és négy fő cél köré szerveződik. Ezek a határokon átnyúló ipari és kutatási együttműködések megerősítése (*Együttműködés*), az új ismeretek meghonosításának (*Ötletek*) és az európai kutatók elhelyezkedésének támogatása (*Emberek*), ill. a szakemberek minél korszerűbb eszközökkel való ellátása (*Kapacitások*). A második három pillérre támaszkodik. A *Vállalkozási és Innovációs Program* az ágazatspecifikus innovációt, a klasztereket, az innovációs partnerségeket, az innovációmenedzsmentet támogatja. Az *Infokommunikációs Technológiák Támogatási Program* célja az elektronikus hálózatok és szolgáltatások, médiatartalmak és digitális technológiák modernizálásának elősegítése. Az

*Intelligens energia – Európa* elnevezésű program pénzügyi forrásait az energiahatékonyság és a megújuló energiaforrások népszerűsítésére különítették el (EU-VONAL é.n.).

### **5.1.3. Az EU KKV-fejlesztési szakpolitikája a területi kihívásokkal szemben**

A közösség előtt álló területi kihívásokat, ill. a területfejlesztés irányait kijelölő területi prioritásokat és az elvégzendő feladatokat tartalmazó dokumentumot, az Európai Unió *Területi Agendáját* (TA) a tagállamok területi tervezésért és területfejlesztésért felelős szakminiszterei 2007-ben hagyták jóvá. Az egyes szakpolitikák, így a KKV-politika kihívásokkal szembeni közvetett vagy közvetlen relevanciáinak, a területi kohézió erősítését szolgáló válaszainak, területi, földrajzi szempontjainak számba vétele a vállalkozások és a területiség viszonyrendszeréhez értékes kiegészítésül szolgálhat.

A *fenntartható területi fejlődés* érdekében az Agenda kiemelt szerepet szán a KKV-szektor támogatásában, a helyiek vállalkozásösztönzésében, képzések szervezésében a regionális vállalkozásfejlesztési intézményeknek. A *policentrikus településhálózat* megteremtése jegyében kívánatos a differenciált – perifériákat, elmaradott térségeket, ill. a településhierarchia alacsonyabb szintjein elhelyezkedő településeket erősítő – KKV-támogatási rendszerek bevezetése, vagyis a társadalmi-gazdasági értelemben fejletlenebb régiókban a versenyképesség növelése, a vállalkozói kultúra fejlesztése hangsúlyos szempont kell hogy legyen. A *gazdaság térszervező képességének* hatékonyságát fokozandó célként jelenik meg a Területi Agendában a térségi beszállítói, valamint termelői, értékesítői hálózatok, KKV-együttműködések, klaszterek kialakításának támogatása. Az *esélyegyenlőség* követelményét szolgálja a hátrányos helyzetű régiók (agrártérségek, tanyás vidékek, cigány népesség által magasabb arányban benépesített területek) helyi, (ön)foglalkoztatást biztosító vállalkozásainak megsegítése. A KKV-k területi dimenzióinak vonatkozásában fontos szempont a *térségközi* – pl. városrégiós vagy a határok által elválasztott centrumok és vonzáskörzetük közötti – *gazdasági kapcsolatok* fejlesztésének előmozdítása. A TA a *természeti értékek védelme* érdekében kiemelt szerepet szán a KKV-fejlesztések során bevezetendő környezetbarát technológiák és az újrahasznosítás alkalmazása elterjesztésének is (RICZ J. – SALAMIN G. szerk. 2010).

#### 5.1.4. Az EU KKV-struktúrájának jellemzői

##### 5.1.4.1. A kis- és középvállalati szféra minőségi és mennyiségi ismérvei

A KKV-szektor szerkezeti és területi jellemzőinek ismertetése lehetetlen anélkül, hogy tudnánk (meghatároznánk) mit is értünk kis- és középvállalkozás alatt. A KKV-kat mennyiségi szempontrendszer alapján behatároló korlátok számbavétele előtt azonban érdemes áttekinteni azt is, hogy a kisvállalkozásoknak milyen minőségi – kevésbé egzakt – ismertető jegyei létezhetnek. E kritériumrendszernek nincs általánosan elfogadott meghatározása, de jó körvonalazását adja *Josef Mugler* (MUGLER, J. 1998, idézi FÜLÖP GY. 2004). E szerint a kisvállalkozások főbb minőségi ismérvei a következők:

- a vállalkozó önálló tulajdonosa cégének, a tőke és az irányítás saját kezében van, egyedül viseli a kockázatot és a felelősséget, ill. egyedüli haszonélvezője a vállalkozói nyereségnek;
- az adott üzlet a vállalkozó és családja számára elsődleges egzisztenciális alap, azaz a megélhetését biztosító meghatározó jövedelemforrás;
- a vállalkozás a tulajdonos tartós életcéljául szolgál;
- a vállalat tevékenységi körét, gazdálkodási formáját, piaci kapcsolatait személyesen alakítja, részletekbe menően meghatározza;
- a tulajdonos személye a vállalkozás védjegyének is tekinthető, a vállalkozó közvetlen kapcsolatban áll partnereivel;
- a vállalkozásnak általában csak egy vagy néhány termék-, szolgáltatástípusa van (tevékenysége kevésbé diverzifikált);
- a vállalkozás tevékenysége a fogyasztói igényekhez (elvárásokhoz) szorosan illeszkedik, egyedi termékeket állít elő, ill. ilyen szolgáltatásokat nyújt;
- a vállalkozó és munkatársai közötti kapcsolat informális és viszonylag szoros;
- a vállalkozás piaci részesedése rendszerint kicsi, de speciális termékek (szolgáltatások) esetében akár monopolhelyzetet is kialakíthat, végül
- a vállalkozó tőkefelhalmozási képessége és pénzügyi forrásokhoz való hozzáférési lehetősége korlátozottabb.

A kisvállalkozások versenyhátrányát csökkenteni szándékozó európai uniós KKV-politika minél teljesebb megvalósításához szükség van azonban arra is, hogy az e kategóriába tartozó cégek köre számszerű módon behatárolható legyen. Ezt szolgálja az a 2005. január 1-e óta érvényben lévő szempontrendszer, amelyik társasági formára való tekintet nélkül a foglalkoztatottak száma, az éves árbevétel vagy a mérlegfőösszeg nagysága, valamint a

társtulajdonosi részesedés mértéke alapján határozza meg az adott vállalkozás vállalati méretcsoportokba való besorolását.

A *munkavállalók létszámára* vonatkozó mennyiségi szabályozás szerint a maximum 9 főt foglalkoztatók mikro-, a 10–49 fővel működők kis-, az 50–249 munkavállalót alkalmazók közép-, a 250 fős vagy ennél nagyobb létszámú vállalatok pedig nagyvállalkozásnak számítanak. Fontos kiemelni e tekintetben, hogy a létszámadatokat valójában éves munkaegységekként (Annual Work Unit), azaz teljes munkaidőben és egész éven át foglalkoztatottakra kell értelmezni. Ebből következik, hogy a szezonálisan vagy részmunkaidőben alkalmazott személyekkel is dolgozó vállalkozások esetén a létszám magasabb lehet.

A vállalatok méret nagyságát kifejező *monetáris értékkategóriák* esetében a következők érvényesek: a 2 millió €-t meg nem haladó éves árbevétel vagy mérlegfőösszeg esetében mikro-, 2–10 millió €-s értékhatárok közt pedig kisvállalkozásról beszélhetünk. Középvállalkozásoknak tekintik a szabályozás szerint a 10–50 millió € közötti árbevétellel rendelkező vagy a 10–43 millió € közötti mérlegfőösszeget kimutató vállalatokat. Ezen értékhatár fölötti vállalkozások kívül esnek a kis- és középvállalati szférán. A besorolás vonatkozásában lényeges szempont, hogy a vállalkozások az árbevétel, ill. a mérlegösszeg figyelembe vételénél szabadon dönthetnek, tehát nem kell mindkét kritériumnak megfelelniük.

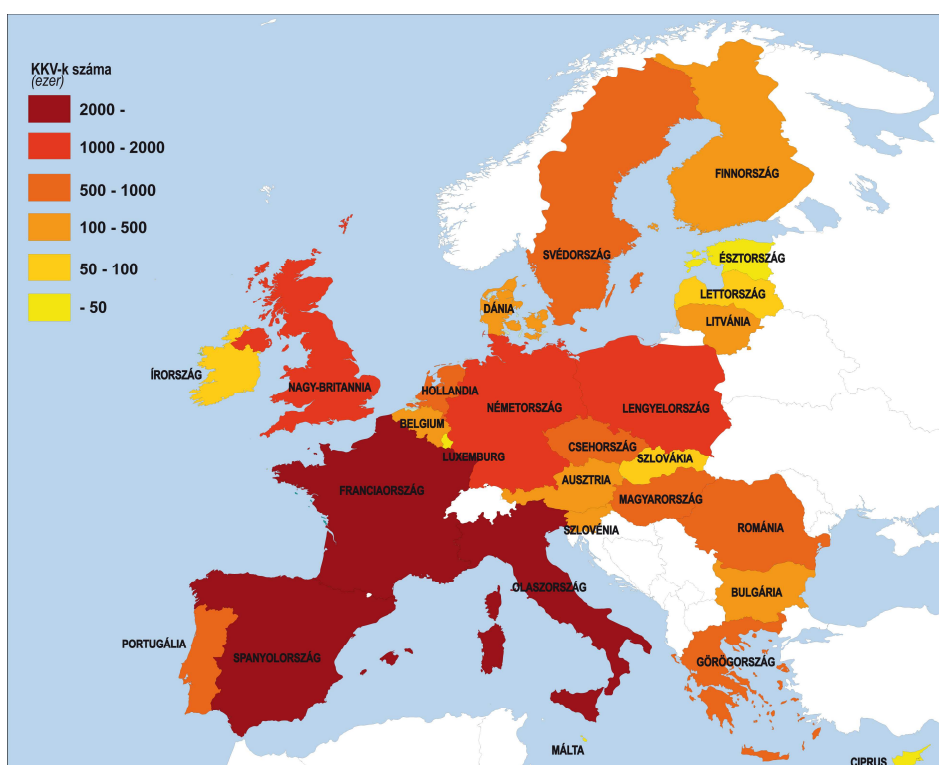
A tulajdonosi részesedés vonatkozásában általános szabály az, hogy csak azok számítanak a KKV-szférába tartozóknak, amelyek e szempontrendszer szerint önállóak, vagyis csak abban az esetben, ha sem az adott vállalkozásnak nincs 25 %-nál nagyobb tulajdonosi vagy szavazati részesedése más vállalatban/vállalatokban, sem más vállalatnak/vállalatoknak nincs ezen arányt meghaladó érdekeltsége az adott vállalkozásban. (EUROPEAN COMMISSION é.n.1).

#### 5.1.4.2. Az EU KKV-szektorának főbb mutatószámai

Az Európai Unióban a 2010-es évre vonatkozó becslés szerint közel 21 millió vállalkozás működött, melyek több mint 130 millió embernek biztosítottak megélhetést. A vállalatok túlnyomó többsége nem meglepő módon a KKV-szférába, ezen belül is a mikrovállalkozások közé tartozott. A kisvállalkozások erőteljes mértékű koncentrációja jellemző a Nyugat-Mediterráneum három nagy államára, amelyekben külön-külön két milliót meghaladó számú KKV működik (3. ábra), együttesen pedig az EU összes kis- és közepes



vállalkozásának 42 %-át birtokolják. A nagyvállalatok az összes vállalkozásnak csupán 0,2 %-át, de a kis- és középvállalkozások is csak 7,7 %-át adták. Az alkalmazotti létszám tekintetében sokkal kiegyenlítettebbek az arányok, a KKV-k és a nagyvállalatok nagyjából  $\frac{2}{3}$  –  $\frac{1}{3}$  arányban osztoznak a munkavállalókon. Ugyanez mondható el a vállalkozások termelékenységével – az egy foglalkoztatottra eső bruttó hozzáadott értékkel – kapcsolatban is. Átlagosnál magasabb munkatermelékenységet azonban csak a közepes- és nagyvállalkozások képesek elérni. Ez a nagyobb vállalatok méretgazdaságossági előnye mellett a KKV-k versenyhátrányát is jelzi (1. táblázat).



3. ábra: Az EU egyes államaiban működő KKV-k száma  
EUROPEAN COMMISSION é.n.2 alapján szerk. KISS K.

	A KKV-szektor vállalkozásai				Nagy-vállalatok	Összesen
	Mikro-vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közepes vállalkozás	KKV összesen		
Vállalkozások száma (ezer)	19 199	1 378	219	20 796	43	20 839
Vállalkozások részaránya	92,1 %	6,6 %	1,1 %	99,8 %	0,2 %	100 %
Munkavállalók száma (ezer)	38 906	26 605	21 950	87 461	43 257	130 718
Munkavállalók részaránya	29,8 %	20,4 %	16,8 %	67,0 %	33,0 %	100 %
Munkavállalók átlagos száma	2	19	100	4	1 006	6
Bruttó hozzáadott érték (millió €)	1 293 391	1 132 202	1 067 387	3 492 980	2 485 457	5 978 437
Bruttó hozzáadott érték aránya	21,6 %	18,9 %	17,9 %	58,4 %	41,6 %	100 %
Termelékenység (€/fő)	33 244	42 556	48 628	39 938	57 458	45 735

1. táblázat: Az EU KKV-szektorának részaránya és teljesítménye  
 Forrás: Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011  
 (EUROPEAN COMMISSION 2011)

A KKV-szféra számarányában az egyes tagállamok között nem mutatkozik jelentősebb eltérés. A nagyvállalatok számbeli részesedése Szlovákiában a legnagyobb, de a KKV-k még ott is 99,25 %-ban vannak jelen. Legmagasabb a mikro-, kis- és középvállalkozások aránya az erős kisvállalkozói hagyományokkal rendelkező Olaszországban (99,92 %), ill. általában a mediterrán régió jelentős turisztikai (vendéglátó) potenciállal rendelkező országaiban (Görögország, Portugália ugyancsak 99,92 %, Spanyolország 99,88 %, Málta 99,86 %). Közép-Európa államai közül a KKV-k viszonylag magas arányt képviselnek Csehországban és Magyarországon (99,85 %). Sokkal szemléletesebb adatok nyerhetők az ezer lakosra jutó KKV-k számát illetően (2. táblázat, 4. ábra), noha ezek a két vállalat kategória egymás közti arányaiból következően gyakorlatilag megegyeznek az össz-vállalkozássűrűséggel. E mutató és a KKV-k részaránya közötti megfelelés világosan felismerhető; az EU-27 átlagos KKV-sűrűségét (41,5 KKV/ezer lakos) meghaladó értékkel rendelkező 12 állam közül tíz a mikro-, kis- és középvállalkozások számarányát tekintve is elől áll (> 99,8 %).

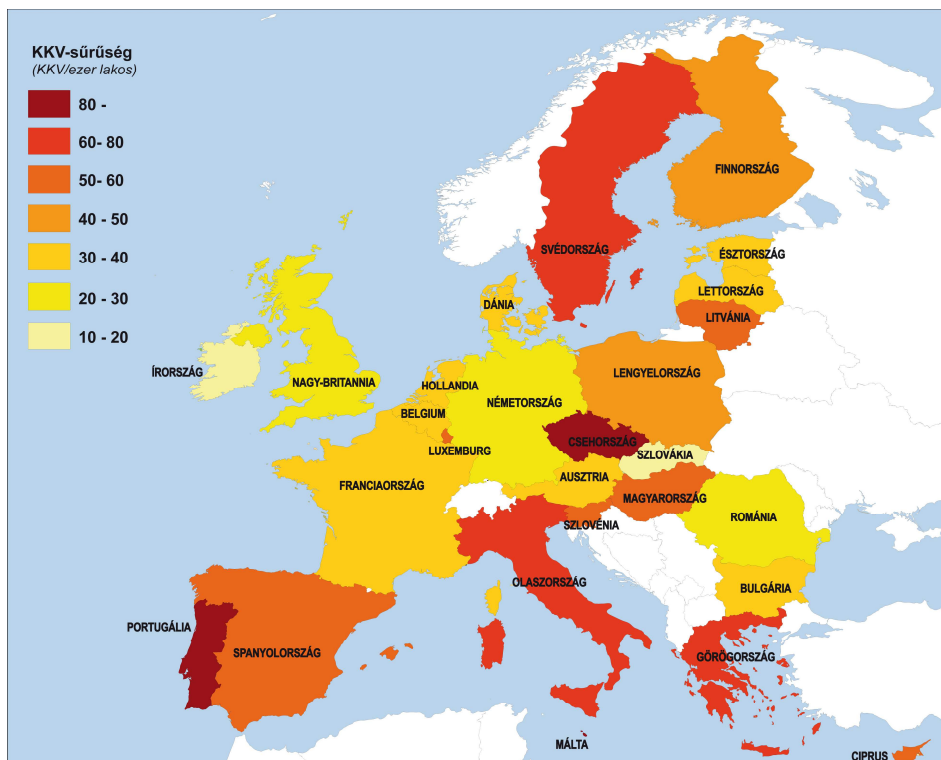
Tagállamok	KKV-k száma	Nagyvállalatok száma	KKV-k számaránya	Népesség	KKV-sűrűség (KKV/ezer lakos)
Portugália	983 958	797	99,92 %	10 637 713	92,50
Csehország	920 419	1 418	99,85 %	10 506 813	87,60
Málta	35 218	48	99,86 %	414 372	84,99
Görögország	745 677	563	99,92 %	11 305 118	65,96
Svédország	585 621	987	99,83 %	9 340 682	62,70
Olaszország	3 762 921	2 904	99,92 %	60 340 328	62,36
Litvánia	195 751	337	99,83 %	3 329 039	58,80
Magyarország	546 894	806	99,85 %	10 014 324	54,61
Luxemburg	26 729	111	99,59 %	502 066	53,24
Spanyolország	2 408 662	2 899	99,88 %	45 989 016	52,37
Szlovénia	106 720	253	99,76 %	2 046 976	52,14
Ciprus	42 609	79	99,81 %	819 140	52,02
Lengyelország	1 552 965	3 321	99,79 %	38 167 329	40,69
Finnország	217 129	595	99,73 %	5 351 427	40,57
Belgium	432 390	852	99,80 %	10 839 905	39,89
Franciaország	2 561 292	4 815	99,81 %	64 694 497	39,59
Bulgária	278 269	715	99,74 %	7 563 710	36,79
Dánia	202 467	670	99,67 %	5 534 737	36,58
Ausztria	300 374	1 020	99,66 %	8 375 290	35,86
Hollandia	577 575	1 605	99,72 %	16 574 989	34,85
Észtország	46 108	147	99,68 %	1 340 127	34,41
Lettország	67 908	194	99,72 %	2 248 374	30,20
Nagy-Britannia	1 659 946	5 973	99,64 %	62 026 962	26,76
Románia	523 501	1 741	99,67 %	21 462 186	24,39
Németország	1 862 476	9 217	99,51 %	81 802 257	22,77
Írország	86 764	467	99,46 %	4 467 854	19,42
Szlovákia	65 849	500	99,25 %	5 424 925	12,14
EU-27	20 796 192	43034	99,74 %	501 120 156	41,50

2. táblázat: Az EU-tagállamok KKV-résarányai és vállalkozássűrűségi mutatói 2010-ben

Forrás: Small and medium-sized enterprises (SMEs). SME Performance Review.

Database for the Annual Report (EUROPEAN COMMISSION é.n.2).

Népességi adatok: Total population 2010 at 1 January (EUROSTAT é.n.)



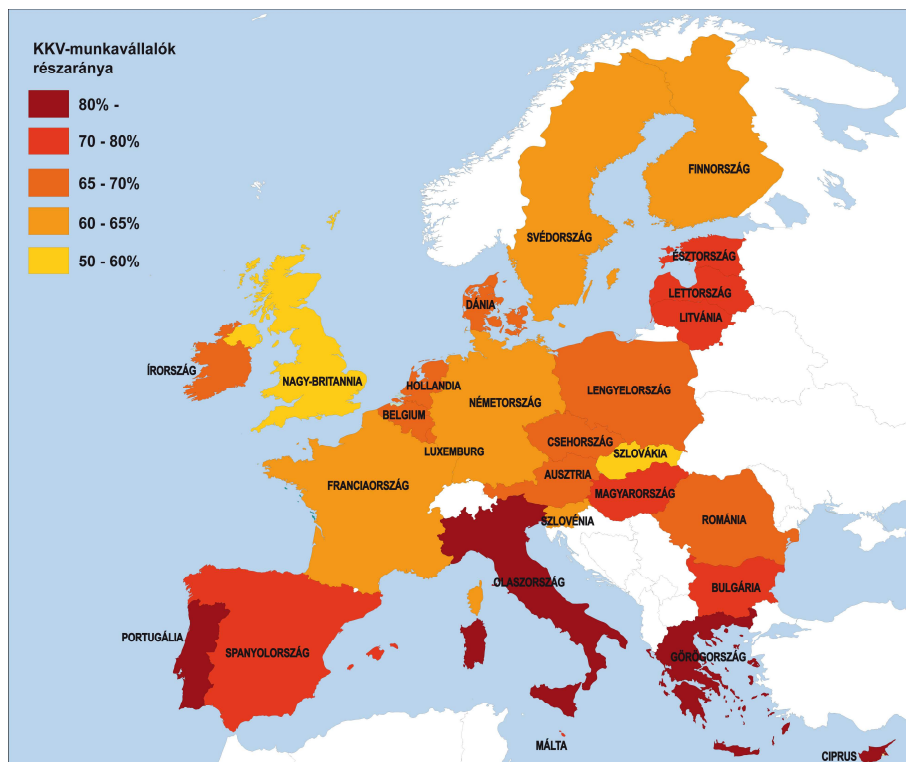
4. ábra: Az EU egyes államainak KKV-sűrűsége  
EUROPEAN COMMISSION é.n.2 alapján szerk. KISS K.

A kis- és középvállalati szférában foglalkoztatottak arányát illetően kitűnik, hogy az a déli, mediterrán régió országában és a balti államokban a legmagasabb. A KKV-szektor átlagos munkavállalói létszáma tekintetében sokkal változatosabb, a KKV-munkavállalói részarányával kevésbé összefüggő eredményeket regisztrálhatunk. A tagállami szinten 2,5 (Málta) és 8,5 (Szlovákia) között szóródó értékek EU-átlaga 4,2. Az alacsonyabb értékek a mikrovállalkozások, a magasabbak pedig a középvállalkozások relatív súlyát jelzik (3. táblázat, 5. és 6. ábra).

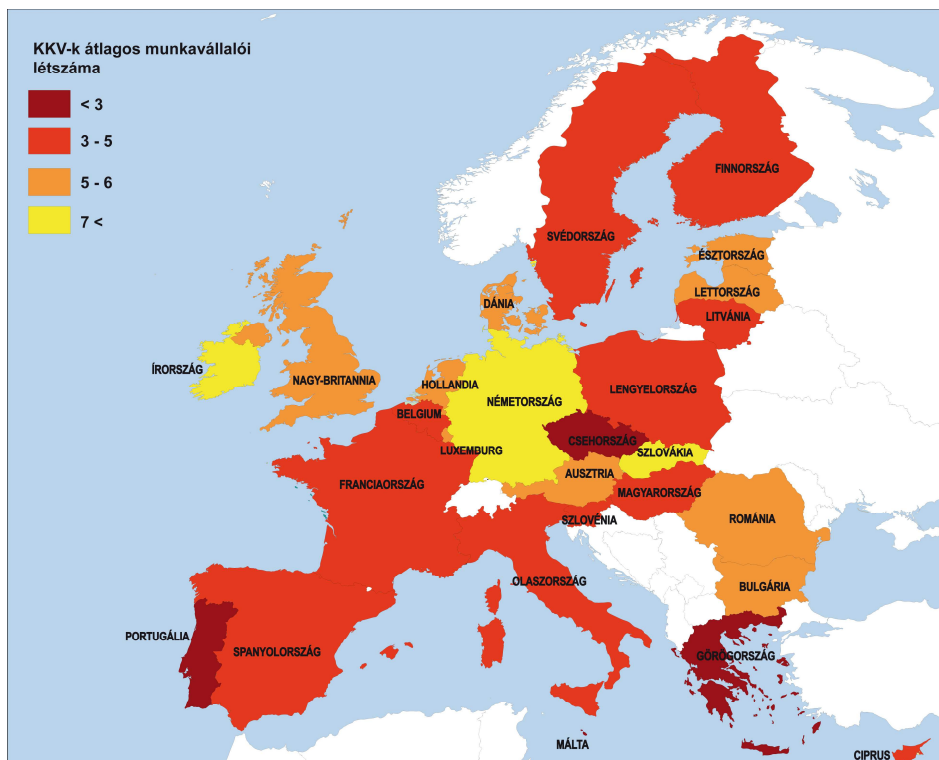
	Munkavállalók száma		KKV- munkavállalók részaránya	KKV-k átlagos munkavállalói létszáma
	KKV-k	Vállalkozások összesen		
Görögország	2 150 437	2 512 492	85,59 %	2,9
Ciprus	196 904	236 772	83,16 %	4,6
Olaszország	12 264 408	15 067 794	81,39 %	3,3
Portugália	2 642 673	3 264 785	80,94 %	2,7
Észtország	299 158	384 357	77,83 %	6,5
Lettország	435 479	559 697	77,81 %	6,4
Málta	87 813	113 453	77,40 %	2,5
Spanyolország	9 377 167	12 287 725	76,31 %	3,9
Litvánia	701 232	924 365	75,86 %	3,6
Bulgária	1 435 258	1 953 679	73,46 %	5,2
Magyarország	1 848 932	2 579 266	71,68 %	3,4
Hollandia	3 645 954	5 349 689	68,15 %	6,3
Románia	3 002 381	4 405 604	68,15 %	5,7
Csehország	2 369 682	3 500 873	67,69 %	2,6
Lengyelország	5 899 620	8 746 145	67,45 %	3,8
Ausztria	1 690 721	2 521 310	67,06 %	5,6
Írország	659 716	987 810	66,79 %	7,6
Luxemburg	153 127	229 554	66,71 %	5,7
Dánia	1 135 022	1 714 551	66,20 %	5,6
Belgium	1 683 556	2 561 933	65,71 %	3,9
Svédország	1 855 274	2 888 830	64,22 %	3,2
Szlovénia	402 991	627 739	64,20 %	3,8
Németország	13 616 742	22 346 339	60,94 %	7,3
Finnország	768 781	1 267 666	60,65 %	3,5
Franciaország	8 772 352	14 527 964	60,38 %	3,4
Szlovákia	560 408	980 288	57,17 %	8,5
Nagy-Britannia	9 805 001	18 177 209	53,94 %	5,9
EU-27	87 460 789	130 717 889	66,91 %	4,2

3. táblázat: Az EU-tagállamok KKV-szférában foglalkoztatott alkalmazottainak részaránya az összes vállalkozáshoz viszonyítva és a KKV-k átlagos munkavállalói létszáma 2010-ben

Forrás: Small and medium-sized enterprises (SMEs). SME Performance Review.  
Database for the Annual report (EUROPEAN COMMISSION é.n.2).



5. ábra: A KKV-munkavállalók részaránya az EU államaiban  
EUROPEAN COMMISSION é.n.2 alapján szerk. KISS K.



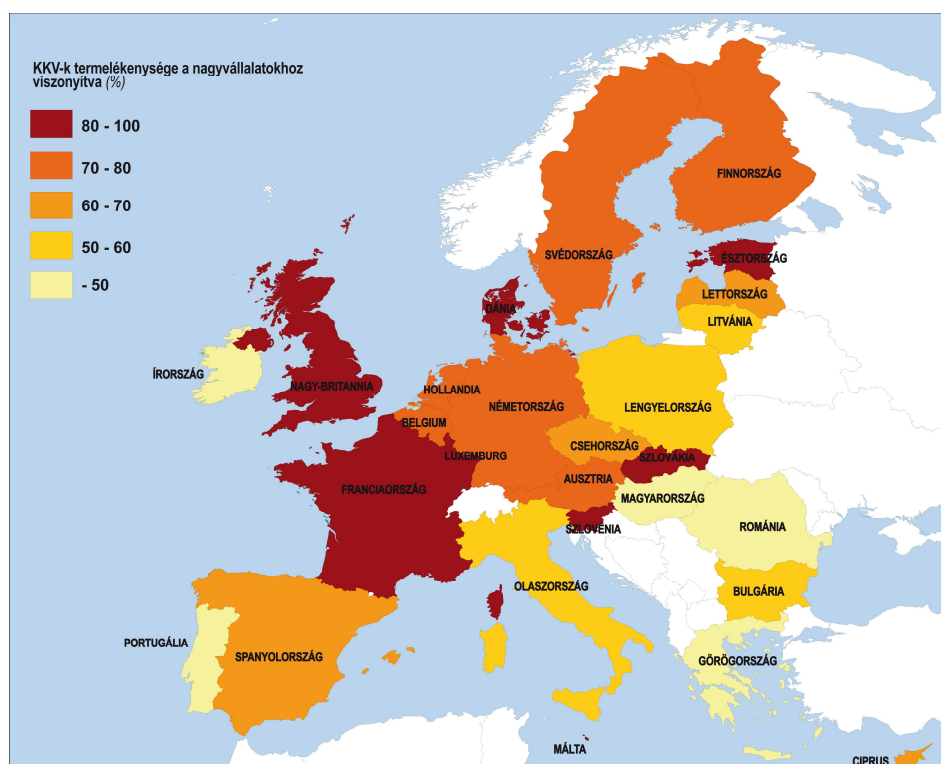
6. ábra: A KKV-k átlagos munkavállalói létszáma az EU államaiban  
EUROPEAN COMMISSION é.n.2 alapján szerk. KISS K.

Egyértelmű viszont a kapcsolat a mikro-, kis- és középvállalkozásokban foglalkoztatottaknak és az általuk előállított bruttó hozzáadott értéknek az összes vállalkozáshoz viszonyított aránya között. Azon kilenc ország, amelyek esetében a KKV-munkavállalók részaránya több mint 75 %, a KKV-k által megtermelt BHÉ rangsorában az első 11 között foglal helyet (4. táblázat).

	Bruttó hozzáadott érték (millió €)		KKV-k által előállított BHÉ aránya
	KKV-k	Vállalkozások összesen	
Észtország	5 318,3	6 981,2	76,18 %
Ciprus	6 712,9	8 953,5	74,98 %
Málta	2 971,4	4 047,6	73,41 %
Görögország	55 061,1	76 769,5	71,72 %
Olaszország	464 992,9	651 853,2	71,33 %
Lettország	6 116,9	8 732,4	70,05 %
Luxemburg	12 911,3	18 497,1	69,80 %
Spanyolország	387 239,9	570 164,7	67,92 %
Portugália	51 752,8	77 049,2	67,17 %
Dánia	76 846,6	115 553,9	66,50 %
Litvánia	6 987,9	10 902,2	64,10 %
Szlovénia	11 321,5	17 901,5	63,24 %
Hollandia	203 535,9	328 396,4	61,98 %
Ausztria	94 352,2	153 634,2	61,41 %
Bulgária	13 647,3	23 040,3	59,23 %
Belgium	96 136,5	165 271,6	58,17 %
Svédország	105 947,9	186 671,9	56,76 %
Franciaország	473 477,4	846 030,3	55,96 %
Csehország	47 463,8	85 182,1	55,72 %
Finnország	55 568,7	101 265,9	54,87 %
Magyarország	24 656,3	45 177,6	54,58 %
Lengyelország	99 273,4	183 987,1	53,96 %
Németország	656 761,4	1 220 682,9	53,80 %
Szlovákia	13 239,7	24 477,5	51,97 %
Nagy-Britannia	455 862,0	908 280,2	50,19 %
Írország	38 716,2	80 809,1	47,91 %
Románia	26 106,5	57 122,9	45,70 %
EU-27	3 492 978,7	5 978 436,0	58,43 %

4. táblázat: A KKV-k által előállított bruttó hozzáadott érték (BHÉ) nagysága és aránya az összes vállalkozáshoz viszonyítva az EU államaiban 2010-ben  
 Forrás: Small and medium-sized enterprises (SMEs). SME Performance Review. Database for the Annual report (EUROPEAN COMMISSION é.n.2).

Az egyes országok KKV-szektorának munkatermelékenysége között jelentős különbségek mutatkoznak. Leghatékonyabb a kisvállalati szféra a gazdaságilag fejlett, alacsonyabb népességű észak- és nyugat-európai tagállamokban (Luxemburg, Finnország, Dánia, Írország, Svédország, Belgium, Hollandia, Ausztria), ahol az egy munkavállaló által előállított bruttó hozzáadott érték átlagosan több mint 50 000 €, míg a 2004 után csatlakozott kelet-közép-európai országok többségénél ez az érték kevesebb mint 20 000 €, őt Románia, Bulgária és Litvánia esetében a 10 000 €-t sem éri el. A KKV-knak a nagyvállalatokéihoz viszonyított termelékenysége (EU-átlag: ~ 70 %) között is nagy eltérések figyelhetők meg. Az egyébként is hatékonyan termelő luxemburgi és dániai KKV-szektor esetében ez meghaladja a 100 %-ot, vagyis ebben a két országban a kis- és középvállalkozások termelékenysége magasabb mint a nagyvállalkozásoké. Az alacsonyabb hatékonyságú volt szocialista, ill. déli országok KKV-inak a nagyvállalatokkal összevetett termelékenysége jóval kisebb, Románia, Görögország, Magyarország, Portugália esetében 50 % alatt marad (7. ábra, 5. táblázat).



7. ábra: A KKV-k nagyvállalatokhoz mért termelékenysége az EU államaiban  
EUROPEAN COMMISSION é.n.2 alapján szerk. KISS K.



	Termelékenység (€/fő)		KKV-k termelékenysége a nagyvállalatokhoz viszonyítva
	KKV-k	Nagyvállalatok	
Luxemburg	84 318	73 087	115,37 %
Dánia	67 705	66 791	101,37 %
Szlovénia	28 094	29 277	95,96 %
Észtország	17 778	19 518	91,08 %
Nagy-Britannia	46 493	54 038	86,04 %
Franciaország	53 974	64 729	83,38 %
Szlovákia	23 625	29 146	81,06 %
Málta	33 838	41 973	80,62 %
Finnország	72 282	91 599	78,91 %
Ausztria	55 806	71 373	78,19 %
Hollandia	55 825	73 286	76,17 %
Németország	48 232	64 599	74,66 %
Svédország	57 106	78 103	73,12 %
Belgium	57 103	78 708	72,55 %
Lettország	14 046	21 056	66,71 %
Spanyolország	41 296	62 849	65,71 %
Ciprus	34 092	56 200	60,66 %
Csehország	20 030	33 344	60,07 %
Olaszország	37 914	66 655	56,88 %
Litvánia	9 965	17 542	56,81 %
Lengyelország	16 827	29 760	56,54 %
Bulgária	9 509	18 118	52,48 %
Portugália	19 584	40 662	48,16 %
Magyarország	13 335	28 099	47,46 %
Írország	58 686	128 295	45,74 %
Görögország	25 605	59 959	42,70 %
Románia	8 695	22 104	39,34 %
EU-27	39 938	57 458	69,51 %

5. táblázat: Az EU-tagországok vállalkozásainak termelékenységi mutatói 2010-ben  
 Forrás: Small and medium-sized enterprises (SMEs). SME Performance Review.  
 Database for the Annual report (EUROPEAN COMMISSION é.n.2).

## 5.2. Kis- és középvállalkozások Magyarországon

### 5.2.1. A hazai kisvállalkozói környezet és struktúra sajátosságai az államszocializmus idején és a rendszerváltozást követő években

#### 5.2.1.1. A kezdeti szigor és következményei

A szocializmus időszakában a kisvállalkozások tekintetében érvényesülő – az aktuális gazdasági szükségszerűségek függvényében változó – kormányzati hozzáállást a tiltás vagy a túrés jellemezte; a vállalkozáspolitikai végső céljaként az 1980-as évek közepéig a magángazdaság elsorvasztása, de legalábbis súlyának csökkentése fogalmazódott meg.

A magánkisipar visszaszorítására tett legszigorúbb lépéseket a kommunista hatalomátvételt követően vezették be. A szocialista tulajdon részarányának minél gyorsabb növelése érdekében *radikális államosítás*ba kezdtek, és a bankok, bányák, kiemelt nagyvállalatok után az 1950-es évek elejére befejeződött a kis- és középvállalatok, a kiskereskedések, a vendéglátóhelyek magánosítása, ill. a kisiparosok szövetkezetekbe kényszerítése. A legálisan még fennmaradt gazdasági egységek munkájának megnehezítésére számos elvonást és tiltást – pl. a megélhetést ellehetetlenítő jövedelemadóztatást vagy az alkalmazottak foglalkoztatásával kapcsolatos korlátozást – érvényesítettek. Ilyen volt továbbá az *igényléses anyagiutalás* és a *diszkriminatív árak* rendszerének bevezetése, ami után a magánvállalkozó csak szándékosan túlbürokratizált eljárás keretében szerezhetett be korlátozott mennyiségben és fogyasztói áron alapanyagot – utalvány formájában – az államtól, azt közvetlenül a gyártótól nem vásárolhatta meg. A termékek és szolgáltatások *értékesítési lehetőségei* is jelentős mértékben szűkültek, a kisiparosok által előállított árucikkek csak a vállalkozó telephelyén lehetett forgalmazni, ill. ő maga más településen csak meghívás esetén dolgozhatott (GERVAI B. 1983). A korlátozó intézkedések rövid időn belül éreztették hatásukat, a magánvállalkozók jelentős része beszüntette tevékenységét, ill. azt szövetkezeti formában, vagy állami vállalatok üzemegységeiben alkalmazottként folytatta tovább.

Ezzel egyidőben megkezdődött az *agrárágazat szocialista átalakításának* kísérlete is. Az újonnan szervezett mezőgazdasági nagyüzemek munkatermelékenységére azonban jóval elmaradt a tervezett-től és az egyéni gazdaságokra jellemző szinttől, ráadásul a magántulajdont fenyegető veszélyeket és a kötelező beszolgáltatások révén rájuk nehezedő nyomást érzékelve a gazdák is visszafogták termelésüket.

A szocialista nagyipar (nehézipar) erőltetett ütemű fejlesztésén és az agrártermelés mielőbbi kollektivizálásán alapuló kommunista gazdaságpolitika súlyos következményekkel járt, melyek közül a legszembetűnőbb a fogyasztási cikkek hiánya vagy azok romló minősége volt. Ennek hatására pedig újra megjelent a háborúra, majd az azt közvetlenül követő időszakra jellemző *közvetlen árucseré* és *önellátás*, melyeket kiegészített a nagy veszélyekkel járó, de mégis széles körben elterjedt *fuszizással* előállított, esetenként lopott vagy csempészett áruk illegális kereskedelme, a *feketezés* is.

A gazdaság és a társadalom életében jelentkező zavarok enyhítését célzó első reformkísérletek a Sztálin halálát követő enyhülés idején hatalomra került Nagy Imre és követői, az ún. *naiv reformerek* nevéhez fűződnek. Noha gyökeres politikai fordulatot nem kívántak megvalósítani, mégis bizonyos fokú türelmet hirdettek és tanúsítottak a magángazdasággal szemben, gyakorlati kifejezéseként annak a véleménynek, miszerint a szektorra mindaddig szükség van, amíg érezhető módon nem javul az állami-szövetkezeti szféra hatékonysága (LAKI M. 1998).

Nem csak a mezőgazdasági termelők lélegezhettek fel – leállították az erőszakos téjeszesítést, leszállították a beszolgáltatási termésmennyiséget –, de a magánkisiparosok terhei is csökkentek, megkönnyítették az iparendélyek beszerzését és kisebb adóterhek neheztedek a vállalkozókra. A reformok hatása nem maradt el: míg az 1949-ben regisztrált 200 ezer kisiparossal szemben 1951-ben 100 ezer, 1953-ban csupán 43 ezer működött, 1954-ben már 83 ezer, 1955-ben pedig már újra több mint 100 ezer volt a számuk (GERVAI B. 1965).

A magánvállalkozást segítő reformlépések leghatékonyabbikának minden bizonnyal a *gebin* intézményét tekinthetjük, aminek segítségével a tulajdonformák átalakítása nélkül integrálhatták a magántevékenységet a szocialista termelő (szolgáltató)-szférába. Az állam és a vállalkozó között megkötött gebines együttműködések – főként boltok, vendéglátóhelyek működtetésére – lényegében bérleti megállapodásokként foghatók fel. Az üzemeltetést végző vállalkozó alkalmazottként bérbe vette a vállalat tulajdonában maradt üzletet, és szabad kezét kapott annak irányításában az üzleti tervet, a beszerzést, a termék- ill. szolgáltatásstruktúrát, az alkalmazottak számát és bérezését illetően is. Ennek fejében viszont vállalta, hogy az általa vezetett gazdasági egységben képződött nyereség meghatározott részét a vállalatnak visszafizeti.

Az állami tulajdon és a magántevékenység sikeres kombinációjának másik formája a mezőgazdasági termelők saját ellátását szolgáló, természetbeni hozzájárulásnak is tekinthető, de magánvállalkozásra is lehetőséget nyújtó *háztáji gazdálkodás* volt. A közösségi tulajdon

sérelme nélkül – a megművelt föld szövetkezeti vagy közösbe vitt korábbi magántulajdon volt – a háztájiban előállított termények fajtájáról, mennyiségéről, a nevelt állatokról stb. a terület megművelője döntött, de a háztájiban folytatott gazdasági tevékenység előfeltételeként előírták a szövetkezeti tagságot, ill. a közös gazdaságban végzett meghatározott számú munkaórát.

#### *5.2.1.2. Az enyhülést követő újabb megszorítások időszaka*

Noha a Rákosi Mátyás és a keményvonalasok 1955-ös hatalomra kerülése után rövid ideig újra a kemény kéz politikája érvényesült, ez nem tartott sokáig, mert az SzKP XX. kongresszusát követően a Szovjetunióban is enyhült a szigor, ennek következtében pedig 1956 tavaszától újra csökkentették a hazai magángazdaságot terhelő elvonásokat. A forradalom utáni konszolidáció – politikai megtorlással és a magánszektor kiterjesztésével egyaránt jellemezhető – hónapjaiban a gazdasági hanyatlás következtében fellépő feszültségek enyhítése céljából további, az egyéni vállalkozások működését megkönnyítő intézkedéseket (adócsökkentés, kötelező beszolgáltatás eltörlése, állami üzletek bérbeadása stb.) léptettek életbe.

A dekonjunktúrát azonban nem várt gyors fellendülés követte, minthogy pedig továbbra is tartotta magát az a gazdaságpolitikai szándék, hogy a magánszektor semmiképpen se lehessen az állami-szövetkezeti szféra számára versenytárs, a reformellenes politikai erők, akiknek az elképzelései szerint a kisipar csak ott, és olyan termékeket állíthat elő, ill. olyan szolgáltatásokat nyújthat, ahol és amire az állami vállalatok és szövetkezetek csak nehezen vagy egyáltalán nem képesek, a magánvállalkozást támogató ún. gazdasági revizionisták ellenében megerősödtek. Újra szigorítottak az iparendélyek megszerzésének feltételein, korlátozták az alapanyagokhoz való hozzáférést és a kisiparosok által foglalkoztatható munkavállalók számát (BEREND T. I. 1988).

Ezzel egy időben, 1958 második felétől kezdve intenzív kampányt indítottak az agrárium szövetkezetekbe szervezésének végső sikere érdekében. Annak ellenére, hogy ezúttal három év alatt gyökeres fordulatot sikerült megvalósítani, nem kis részben az adóterhek növelésének, a földadásvétel lehetősége korlátozásának, a lelki és fizikai terror fokozásának stb. köszönhetően a mezőgazdasági tulajdonviszonyokban (míg 1958-ban a magángazdaságok összterülete 8,2 millió hold volt, 1962-re a tsz-ek összes földterülete nőtt 9,4 millió holdra), a nagyüzemek továbbra is csak az extenzív gazdasági ágakban, elsősorban a gabonatermesztésben voltak versenyképesek, az emberimunka-igényes kultúrák esetében a

magántermelők, hátrányosabb gazdasági pozícióik ellenére is helyzeti előnyt élveztek (PETŐ I. – SZAKÁCS S. 1985).

A kistermekőket sújtó gazdaságpolitikai korlátozások hatása ezúttal sem maradt el. Újra csökkenni kezdett a magángazdaságban dolgozók létszáma és teljesítménye: a foglalkoztatottak száma az 1957-ben regisztrált 152 ezer főről 1963-ra 66 ezer főre apadt, míg a magánszektor forgalma ugyanezen időszakra vonatkozóan – a létszámcsökkenéshez viszonyítva jóval kisebb arányban – 6,6 milliárdról 4,1 milliárd forintra esett vissza (GERVAI B. 1965).

#### *5.2.1.3. Az 1968-as mechanizmusreform kisvállalkozásokat érintő vonatkozásai*

Mint ahogy azok korábban, a kommunista hatalomátvételt követő évek magánszektorral szembeni megszorításai után bekövetkeztek, a tulajdonformák erőszakos és drasztikus átalakításának következményei ezúttal sem maradtak el. Miközben az 1958–1960-as második hároméves tervidőszakban a mezőgazdasági szövetkezeti szféra megerősítését szolgáló, a tervekben szereplő 6,1 milliárdos befektetéssel szemben ennek több mint a két és félszeresét voltak kénytelenek elkölteni, a nagyüzemi termelési rendszerek bevezetésének elmaradása miatt a hozamok mennyisége és a lakossági ellátás színvonala csökkent, sőt az agrárexport lehetőségeinek szűkülésével egyidejűleg az ország élelmiszerimportra szorult: 1959 és 1961 között az élelmiszerek és az élelmiszeripari alapanyagok behozatala évente mintegy 30 %-kal növekedett (UNGVÁRSZKY Á. 1989).

E gondok enyhítésére még az 1968-as gazdasági reformok életbe léptetése előtt, a közösségi tulajdonformát megőrizve, és főként a takarmányellátásban mutatkozó hiány csökkentésére egy régi, jól bevált gazdálkodási forma, a *részesművelés* hagyományait elevenítették fel. A bérleti rendszer keretében a szövetkezet földjét és vetőmagját használó gazdák a tulajdonos által előírt takarmányfélét termesztettek, melynek meghatározott hányadát a betakarítást követően visszaszolgáltatták.

A magántermelői, -szolgáltatói szektor visszaszorítására tett intézkedések sem váltották be a hozzájuk fűzött reményeket. A kisiparosok és kiskereskedők számának visszaesésével járó teljesítménycsökkenést az állami (tanácsi) vállalatok és ipari-szolgáltató szövetkezetek nem voltak képesek pótolni, ezért az államhatalom e szférában is újra engedményekre kényszerült: a kisvállalkozók, jellemzően a vidékiek (falusiak, kisvárosiak) számára például kedvezőbb adószabályozást vezettek be, kedvezményeket biztosítottak a szakképzésben közreműködők számára, bevonták őket a társadalombiztosítás rendszerébe,

megszüntették a gyermekekkel szemben a felsőoktatási felvételinél alkalmazott hátrányos megkülönböztetést stb. (LAKI M. 1998).

Az 1968-ban elindított gazdaságszerkezeti reformok magánszektorra érintő kedvező hatásai csupán közvetett módon érvényesülhettek, hiszen annak kidolgozói nem akartak és nem is tudtak kilépni az azokból a keretből, amelyek az ország világpolitikai és külgazdasági adottságait meghatározták. Ezért a továbbiakban sem lehetett szó arról, hogy a gazdaság teljesítményének növelését az állami-szövetkezeti tulajdon részaránya túlsúlyának és a gazdaság pártirányításának korlátozása útján ériék el. E közvetett hatások révén mégis érzékelhető módon javult a magánvállalkozók helyzete. A kisiparosok alapanyag- és eszközbeszerzéseit terhelő korlátozásokat csökkentették, valamint újabb, addig tiltott piacokra való belépésüket is engedélyezték. Ez utóbbiak között legnagyobb jelentőségű a személy- és teherfuvarozásban való szerepvállalás lehetősége volt. A reformok hatásaként egyre több ember számára vált elérhetővé az, hogy másod (mellék)-állású kisiparosként munkaidejüket megoszthassák az állami- és a magánszektor között.

A hazai gazdaság strukturális átalakításának egyik leghatékonyabb, vállalkozási tevékenységet érintő újítása a *termelőszövetkezeti melléküzemágak* rendszerének kiterjesztése volt. Elsősorban a kedvezőtlen természeti adottságokkal rendelkező tsz-ek számára nyújtott lehetőséget veszteségeik ellensúlyozására a főként ipari termeléssel foglalkozó vagy különféle szolgáltatásokat végző melléküzemekkel való együttműködés. A kettejük közötti szervezeti kapcsolat viszonylag laza (formális) volt. A nyereség megosztására épülő gazdasági kooperációban a tsz-ek biztosították az adott tevékenységnek helyet adó épületeket, a termelésben közreműködő segédmunkaerőt, valamint a melléküzem működéséhez szükséges jogi személyiséget, a termelő vagy szolgáltató (vállalkozó) melléküzemes pedig a szaktudásával, a képzett munkaerővel és saját eszközállományával járult hozzá a közös üzlet sikeréhez. Az új gazdasági mechanizmus bevezetését követő években a melléküzemágak rendkívül népszerűvé váltak, amit az is jelez, hogy 1971-ben a tsz-ek nem mezőgazdasági tevékenységből származó termékkibocsátásának értékaránya megközelítette a 23 %-ot, az iparban foglalkoztatottaknak pedig ugyanekkor 3,5 %-a dolgozott termelőszövetkezeti melléküzemekben (LAKI M. 1998).

A reformintézkedésekkel azonban az azok hatására jelentkező kezdeti sikerek ellenére sem lehetett a továbbra is pártirányítás alatt álló, a világpiacra való szabad kilépésben korlátozott magyar gazdaságban tartós teljesítménynövekedést elérni, ezért a nyitást ellenző tábor érvényt tudott szerezni akarátának, ennek következtében pedig újra felerősödtek a központosító gazdaságpolitikai törekvések. A visszalépés kedvezőtlenül érintette a

magánszektor képviselőit: a tsz-melléküzemek elleni támadással egyidejűleg megpróbálták visszafogni a magánkisipar és magánkereskedelem további terjedését is.

#### 5.2.1.4. Utolsó kísérlet a bukás elkerülésére: a legális magángazdaság térnyerése

De amint az 1968-as gazdasági reformok, úgy az azt felülíró, a gazdaságirányítás centralizására tett intézkedések sem lehettek eredményesek. Főként azért, mert az 1970-es évek olajválságait követően Nyugaton következetesen végigvitt strukturális reformok elmaradása következtében Magyarország és a szovjet érdekszférába tartozó többi állam termelési szerkezete elavulttá vált, és lehetetlenné tette versenyképes termékek világpiacra vitelét. Mindezek következtében folyamatosan növekedett az ország adósságállománya, és egyre nagyobb veszélybe került a belső áruellátás megfelelő szintjének fenntartása. Ennek kezdetben a magánszektorral, főként a háztáji gazdálkodással szembeni megszorításokkal kívánták útját állni, de miután e kísérletek balul végződtek – a sertésállomány jelentős részét például a gazdák egyszerűen levágták – a súlyos gazdasági kényszereknek engedve a pártvezetés az 1980-as évek elején megintcsak piaci reformok bevezetésére szánta el magát.

Az agrárszférában a háztáji gazdálkodást sújtó korlátozások feloldása után az 1982-es szövetkezeti törvény életbe lépését követően megváltoztak a mezőgazdasági szövetkezetek tevékenységi körét szabályozó előírások, és megint létjogosultságot kapott a melléküzemági termelés, ennek hatására pedig a tsz-ek ipari tevékenységből származó bevételei is újra növekedésnek indultak. Enyhült a magánkisipari és magánkereskedelmi tevékenységet megnehezítő rendelkezések szigora, és új életre kelt az üzletek, vendéglátó egységek szerződéses magánbérleti rendszere is. Mindezek következtében a kisiparosok száma az 1975-ben meglévő 84 ezerrel szemben 1989-re 174 ezerre, a magánüzletek (kiskereskedések és vendéglátó helyek) száma pedig ugyanezen időszakban alig 10 ezerről közel 30 ezerre nőtt (LAKIM. 1998).

Az 1980-as évtized magángazdaságot érintő legjelentősebb fordulata az volt, hogy a termelőszövetkezetek után a szocialista nagyiparban is megjelent az önálló vállalkozásra épülő gazdálkodási forma, a *vállalati gazdasági munkaközösség* (VGMK). Ezeket az adott vállalatnál dolgozók egy-egy csoportja alkotta, melynek tagjai a céggel kötött bérleti szerződés alapján rendes munkaidejük után, a vállalat gépeit, berendezéseit használva, többnyire annak termelési profiljához illeszkedő termékeket állítottak elő, tevékenységük hasznát pedig bevételük és a bérleti díj különbsége képezte. Vállalkozó közösségek létrehozására azonban nem csak nagyvállalatokkal kötött megállapodás alapján, hanem

azoktól függetlenül is nyílt lehetőség *gazdasági munkaközösségek* (GMK) formájában (FALUSNÉ SZIKRA K. 1986b). A bruttó termelési értéket tekintve főként az építőipari tevékenységet végzők profitáltak az új gazdálkodási módok bevezetéséből. Míg 1986–1987-ben, amikor a legtöbben dolgoztak munkaközösségi vállalkozás keretében, az ipari VGMK-kban és GMK-kban foglalkoztatottak (206 ezer fő) az össztermelésnek alig 1,5 %-át állították elő, az építőipari munkaközösségekben plusz munkát végzők (53 ezer fő) e szektor termelési értékének közel 10 %-át adták (LAKI M. 1998).

A szövetkezeti szféra gazdasági munkaközösségeihez hasonló elvek és gyakorlat szerint szerveződő és működő egységei az ipari és szolgáltató *szövetkezeti szakcsoportok* voltak. Az ekkortájt alakuló, már alkalmazottakat is foglalkoztató ún. *kisszövetkezetek* legjelentősebb – a tulajdonviszonyokat átalakító – szervezeti újítása az volt, hogy a hagyományos szövetkezetekkel szemben az alapító tagok vagyona nem került oszthatatlan közös alapba, vagyis a szövetkezet esetleges megszűnésekor mindenki saját hozzájárulása szerint részesedett a bevitt javakból. A kisszövetkezetek létrehozásának engedélyezése tehát az államszocialista rendszeren belül a vállalkozói magántulajdon elismerésének kiteljesedését jelentette.

#### 5.2.1.5. A rendszerváltozás vállalkozásokat érintő strukturális következményei

A tervgazdasági rendszer bukása és a piacgazdaságra való áttérés legszembetűnőbb következménye a gazdasági szervezetek számának – az 1990-es évekbeli, részben kényszer szülte vállalkozásalapítási láz miatti – ugrásszerű megnövekedése volt. 1994/1995 fordulóján az összes vállalkozás (gazdasági társaságok és egyéni vállalkozások) száma elérte, ill. kis mértékben meghaladta az egymilliót, így a vállalkozássűrűség az 1988. évi 32-vel szemben ekkorra közel 100-ra emelkedett (SÁNTHA J. 1996). Minthogy az új egyéni vállalkozások értelemszerűen a magánszektorra erősítették, a társas vállalkozások túlnyomó többsége pedig a rendszerváltozást követő években a privatizáció során magántulajdonba került, a magángazdaság térnyerése a közületek ellenében szinte teljessé vált.

Az állami-szövetkezeti tulajdon magánhasznosításán alapuló gazdálkodási formák fokozatosan visszaszorultak: a háztáji gazdaságok például az 1988. évi 281 ezer hektárral szemben 1993-ban már csak 37 ezer hektárt foglaltak el, de a szerződéses boltok és vendéglátóhelyek, valamint a gazdasági munkaközösségek száma is fokozatosan csökkent, ez utóbbit 1990 után már nem lehetett újonnan alapítani (SÁNTHA J. 1996).



A piacgazdaságra történő átalakulás egyik jellemző tünete volt az addig ismeretlen, ún. üres, más néven árnyékvállalkozások kategóriájának megjelenése. A manapság sem ismeretlen álvállalkozások, melyek nem végeztek üzleti tevékenységet, és amelyeket csupán különféle jogosulatlan kedvezmények megszerzése céljából hoztak létre, az 1990-es évek derekán végzett felmérés adatai szerint akár az összes vállalkozás egynegyedét-egyharmadát is kitehették (CZAKÓ Á. et al. 1995).

A vállalkozások növekvő száma alapján a magánszektor gazdasági erejéről alkotott képet a fiktív cégek nagy arányú jelenlétén túl a valós tevékenységet végzők vagyonára vonatkozó adatok is tovább árnyalják. Ezekből kitűnik, hogy a földvagyonot nem számítva a gazdasági szervezetek több mint háromnegyedét alkotó egyéni cégek kb. kétharmadának nem, vagy csak elhanyagolható értékű termelővagyonra volt, már csak azért is, mert ilyenre (gépek, berendezések, szerszámok) tevékenységük folytán nem volt szükségük: 1995-ben a magánvállalkozások valamivel több mint 30 %-a (31,2 %) szellemi szabadfoglalkozásúaké volt, azok pedig nagyjából azonos arányban (30,8 %) ingatlanügyletekkel foglalkoztak (LAKI M. 1998). Az egyéni vállalkozások kiemelkedő számaránya és a vagyonelemek alacsony súlya azt jelzi, hogy a rendszerváltozást követő páratlan mértékű vállalkozói aktivitás nem járt együtt a további gazdaságélénkülés alapjául szolgáló erős kis- és középvállalkozói szféra kialakulásával.

### **5.2.2. A magyarországi kisvállalkozások területi jellemzői**

#### *5.2.2.1. Regionális különbségek a magánvállalkozások terjedésében az 1980-as években*

A hazai földrajzi irodalomban – nem kis részben a magánszektor megerősödését immár támogatni kénytelen gazdaságpolitikai intézkedéseknek köszönhetően – az 1980-as években irányult komolyabb figyelem a kisvállalkozások regionális sajátosságainak vizsgálatára. A Pomázi István által az 1981. évi 15. sz. törvényerejű rendelettel 1982. január 1-től engedélyezett gazdasági munkaközösségek (GMK) és a gazdálkodó szervezetnek nem minősülő, de vállalkozói tevékenységet végző, főként értelmiségiekből szerveződött, kevésbé elterjedt polgári jogi társaságok (PJT) területi jellemzőinek meghatározása céljából végzett összegzés eredményei alapvetően háromféle, főváros/megyeszékhely-vidék, város-falu, valamint fővároson belüli viszonylatban érvényesülő területi egyenlőtlenségre hívták fel a figyelmet (POMÁZI I. 1988).

A leghangsúlyosabb, centrum és periféria közötti ellentét a várakozásoknak megfelelően a *főváros-vidék relációban* volt tapasztalható. A fejlett humán és anyagi infrastruktúra nagyfokú koncentrációját jelezte az, hogy 1984-ben a GMK-k fele, a PJT-knek pedig 85 %-a budapesti volt. Átlagosan – legalábbis a gazdasági munkaközösségek vonatkozásában – hasonló arányú, de jelentős mértékben differenciált egyenlőtlenségek voltak kimutathatók a *megyeszékhelyek* és a *vidék* kapcsolatában. A megyék nagy részében a GMK-k több mint fele a központi településen volt bejegyezve. Kiemelkedett e tekintetben a baranyai és a vasi megyeszékhely (Pécs: 80,3 %, Szombathely: 71,6 %). Tíz megyében a GMK-k 50–70 %-a működött a székhely-településen, hat megyében pedig a gazdasági munkaközösségeknek kevesebb mint a fele volt a megyeközpontban. Ez utóbbiak közül Bács-Kiskun és Békés megye GMK-inak – elsősorban településszerkezeti jellegzetességre (több nagyobb népességszámú város jelenlétére) visszavezethető – egyenletes területi elhelyezkedését jelezték Kecskemét 22,2 és Békéscsaba 27,3 %-os GMK-részarányai.

Még határozottabb, ráadásul megyei viszonylatban sokkal kevésbé differenciált volt a *városi* magánvállalkozások *falusiakkal* szembeni túlsúlya. Szintén az 1984. évre vonatkozóan, Pest megye kivételével – Budapestet megyeszékhelyként figyelmen kívül hagyva – mindenhol túlnyomó, 70–90 %-os többségben voltak az adott megye városi jogú településein tevékenykedő GMK-k. Ez az arány az évtized második felében felerősödő várossá nyilvánítási hullámnak köszönhetően (1984-ben 12, 1986-ban 15, 1989-ben 40 új város) adminisztratív okok miatt is folyamatosan tovább növekedett.

A jellemzően a településhierarchia magasabb és alacsonyabb szintjei közötti ellentéteket jól érzékelhetően csupán a *fővároson belüli*, a vizsgált vállalkozási formák számában és sűrűségében tapasztalt, az egyes kerületek népességének társadalmi (képzettség- és életszínvonalbeli) fejlettségében mutatkozó eltérések árnyalták. A PJT-k több mint kétharmada a nagyobb népességű középső és észak-budai kerületekben (II., III., XI. és XII.), valamint a pesti Belvárosban és a XIII. kerületben működött. Némi különbséggel hasonló képet mutat a GMK-kra vonatkozó, 1 000 főre értelmezett vállalkozássűrűség eloszlása is. A 100-as budapesti átlagot több mint kétszeresen meghaladó mutatóval rendelkezett 1984-ben az I., II. és XII., valamint az V., azt több mint másfélszeres mértékben felülmúló értékkel pedig a XI. kerület. Ennél alacsonyabb, de még mindig átlag feletti GMK-sűrűséget regisztráltak a Belvároshoz közeli négy pesti kerületben (VI., VII., XIII. és XIV.). Ezek alapján a fővárosi vállalkozói aktivitás területi mintázatában egy, a fent említett kerületek által alkotott magterület és a többi városrészből álló perifériagyűrű rajzolódott ki.

A főváros és vidék közötti szakadéktól eltekintve, a vállalkozói hajlandóság mérésére szolgáló mutatók tekintetében érvényesülő egyéb, országrészek közötti, jól felismerhető törésvonalak nem voltak kimutathatóak. A 10 000 lakosra jutó GMK-k számát mutató megyei szintű adatsorokból kitűnik, hogy 10-nél nagyobb értékkel csak Budapest, de 4 és 10 közötti hányadossal is csak két megye, Somogy és Veszprém rendelkezett. A többi megyében, mozaikos elrendezésben 1 és 3,9 között mozgott a GMK-sűrűség.

#### *5.2.2.2. Az egyéni vállalkozások számának területi különbségei az 1990-es évek közepén*

A rendszerváltozást követő vállalkozásalapítási hullám során az előző évtizedben érvényesülő, a gazdasági egységek területi elhelyezkedését meghatározó trendek mellett új térszerkezeti sajátosságok jelentek meg Magyarországon. Ezekről Kiss Évának az egyéni vállalkozások 1990-es évek közepi elterjedtségére vonatkozó kutatási eredményeit felhasználva alkothatunk képet (KISS É. 1996).

Továbbra is megőrizte domináns szerepét a vállalkozói aktivitást tekintve a főváros, amelyhez egyre inkább felzárkózott a körülötte található településtömörülés is. Ennek köszönhetően 1994-ben az összes egyéni vállalkozásnak már több mint az egyharmada (35,8 %) a későbbi Közép-magyarországi régiót alkotó Budapesten és Pest megyében volt található. Ugyancsak megtartották a vállalkozási hajlandóságban meglévő előnyüket a kedvezőbb infrastruktúrális és innovációs potenciállal bíró nagyobb népességű városok. A kiemelkedő turisztikai vonzerővel rendelkező, főként Balaton-parti kisvárosok kivételével a településhierarchia egyre magasabb szintjeit képviselő települések az 1 000 lakosra jutó egyéni vállalkozások számát tekintve is egyre előkelőbb helyet foglaltak el.

Ugyanakkor megjelent a területi különbségeket az egyéni vállalkozói aktivitás vonatkozásában is tükröző, és napjainkban is létező ún. nyugat-keleti lejtő, vagyis a szabadpiaci viszonyok természetes velejárójaként kialakuló belső törésvonal. A fejlett európai államokhoz közeli, az innen származó tőkebefektetéseknek köszönhetően fejlődésnek induló nyugati országrészekkel szemben a kedvezőtlen földrajzi fekvésű, korszerűtlen gazdaságszerkezettel rendelkező keleti régiók fokozatosan leszakadtak. Jól kimutatható volt ez a tendencia az egyéni vállalkozások elterjedtségében is: a legalacsonyabb vállalkozássűrűségű és a magasabb értékekkel jellemezhető területek közötti vonal a ma az Észak-magyarországi és Észak-alföldi régiókhoz tartozó megyék, valamint Békés megye határa mentén húzódott.

A főbb kisvállalkozói tevékenységfajták közül a nagyüzemi mezőgazdaság szervezeti kereteinek felbomlása miatt leginkább terjedő (hétszeresére növekvő), ennek ellenére legkisebb méretű (6. táblázat) *egyéni mezőgazdasági termelőszféra* területi megoszlása viszonylag szórt képet mutatott; markánsan kirajzolódó területi koncentráció e vonatkozásban nem volt megfigyelhető, de az önálló tevékenység keretében agrártermeléssel foglalkozó vállalkozások nagyobb arányban voltak jelen az alföldi megyékben, ill. az itt található nagyobb népességű egykori mezővárosokban.

	1991	1992	1993	1994	A változás mértéke 1991-1994 között (%)
Kisiparosok	222 987	237 687	242 023	257 245	15
Kiskereskedők	146 674	199 047	241 353	255 205	74
Mezőgazdasági termelők	2 804	3 784	11 597	22 493	702
Szellemi szabad- foglalkozásúak	137 994	165 689	193 888	243 093	76
Összesen	510 459	606 207	688 843	778 036	52

6. táblázat: Az egyéni vállalkozói szféra növekedési mutatói az 1990-es évek elején  
Forrás: KISS É. 1996

Az 1991 és 1994 között az átlagosnál nagyobb mértékben megszorodó *szellemi szabadfoglalkozásúak* térbeli elhelyezkedésében ezzel szemben jelentős koncentráció érvényesült. A főváros gazdasági, politikai, művészeti, tudományos, felsőoktatási stb. szerepének túlreprezentáltsága következtében nem meglepő, hogy 1994-ben az e tevékenységcsoportba sorolt egyéni vállalkozások 37 %-a Budapesten működött, további 6 %-ukat pedig Pest megyében, döntően a fővárosi agglomeráció településein vették nyilvántartásba. Számukat tekintve nem, de arányaikban akár nagyobb mértéket is elérhetett a szellemi tevékenységet folytató egyéni vállalkozások tömörülése néhány regionális centrumnak számító megyeszékhelyen. Debrecenben például a Hajdú-Bihar megyében regisztrált összes, ilyen típusú vállalkozás 57 %-a volt jelen, míg Szekszárd vonatkozásában e mutató értéke nem érte el az egyharmadot sem (31 %).

Az ugyancsak átlagon felüli számbeli növekedést mutató *kiskereskedelmi* és az e növekedési ütemtől jóval elmaradó *kisipari szektorban* (6. táblázat) jelentkező regionális különbségek nem elsősorban az egyéni vállalkozásoknak helyet adó települések méretbeli eltéréseire utaltak. A települések népességarányos vállalkozási aktivitása főként a

kiskereskedők, de a kisiparosok tekintetében is viszonylag kiegyenlített volt, hiszen az ilyen tevékenységet végző egyéni vállalkozók túlnyomó többsége alapvető lakossági szükségletek kielégítése céljából alakult meg. Erőteljesen megjelent viszont e vállalkozástípusok esetében az az északnyugat-délkelet irányban húzódó, fent említett törésvonal, amelytől nyugatra-délnyugatra magasabb, keletre-északkeletre pedig alacsonyabb volt a vállalkozássűrűség. A kisiparosok vállalkozási hajlandóságát jelző mutató – az 1 000 lakosra jutó vállalkozásszám – Nógrád, Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár, Hajdú-Bihar, Szolnok és Békés megyében volt a legalacsonyabb (<20), az ezektől nyugatra elhelyezkedő országrészben viszont viszonylag változatos és mozaikos területi mintázatot jelző megyei arányszámokat rögzítettek. Még inkább egyenletes képet mutatott a kiskereskedelmi egyéni vállalkozások térbeli megjelenése. A hat észak-magyarországi, ill. észak-alföldi megyével szemben, ahol 20 alatti volt a vállalkozássűrűség, három közigazgatási egység kivételével (Budapest és Baranya megye: >25, Vas megye: <20) mindenhol 20–25 közötti értékeket regisztráltak.

#### *5.2.2.3. A kis-és középvállalkozások strukturális jellemzői regionális megoszlásban*

A kisvállalkozások körét meghatározó hazai jogszabály<sup>3</sup> illeszkedve az európai uniós szabályozáshoz, társasági formára való tekintet nélkül, foglalkoztatotti létszám- és forgalmi értékkategóriák alapján (lásd 5.1.4.1. alfejezet) határozza meg az e csoportba tartozó gazdálkodó szervezeteket. A törvény nem csupán kisvállalatokról, hanem kis- és középvállalati (KKV), még pontosabban mikro-, kis- és középvállalati szféráról rendelkezik, hangsúlyozva ezen vállalkozáskategóriák közös vonásait, egymással való hasonlóságait, melyek megkülönböztetik őket a szerkezeti jellemzőikben és hatalmi pozícióikban jelentős eltéréseket mutató nagyvállalatoktól (ROMÁN Z. 2005).

A KKV-szektor napjainkban (2009-re vonatkozó adatok alapján) érvényesülő szervezeti és gazdasági jellemzőinek regionális (statisztikai régiókra értelmezett) különbségei NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján az alábbiakban foglalhatók össze.

Az 1990-es évek első felére jellemző nagy vállalkozási hajlandóság az évtized második felében megcsappant, majd az ezredfordulót követően újra megsaporodtak a vállalkozások, köztük a KKV-k is. A KKV-szám növekedését a társas vállalkozások, főként a kedvezőbbé váló tőkeelőírások következtében sorra alapított korlátolt felelősségű társaságok (Kft.) számának gyarapodása miatti több mint 40 %-os aránynövekedése idézte elő (számuk a

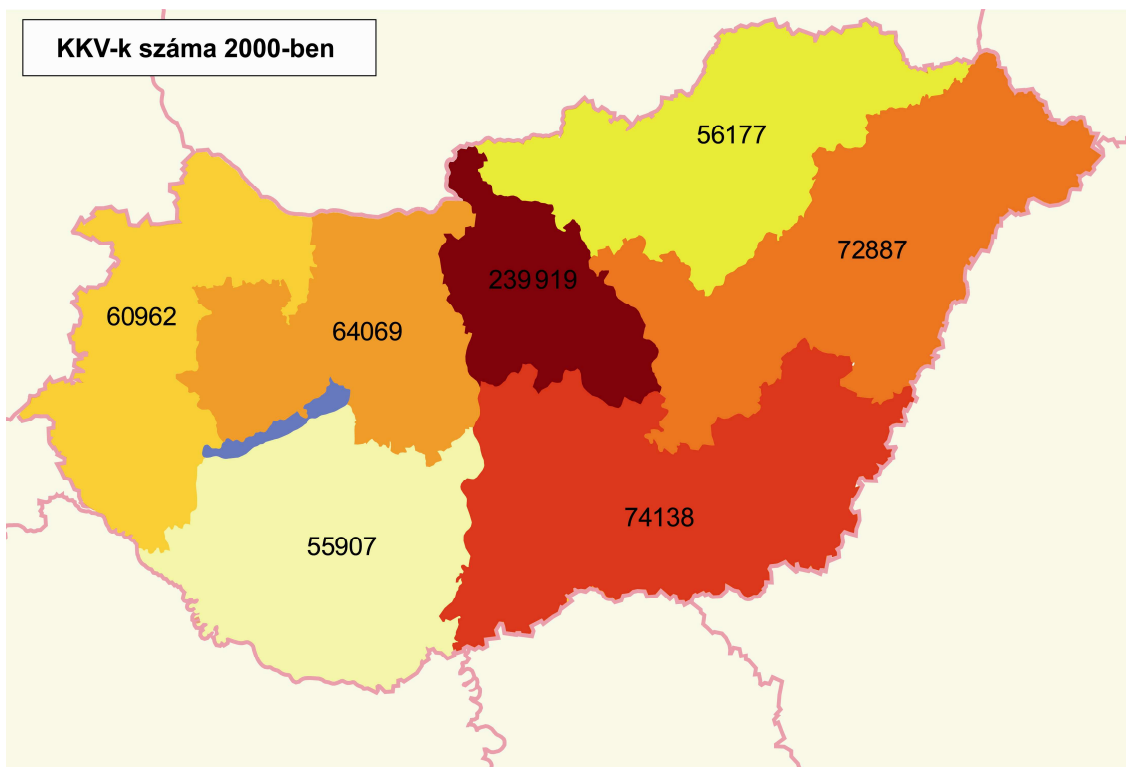
---

3 A 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról.

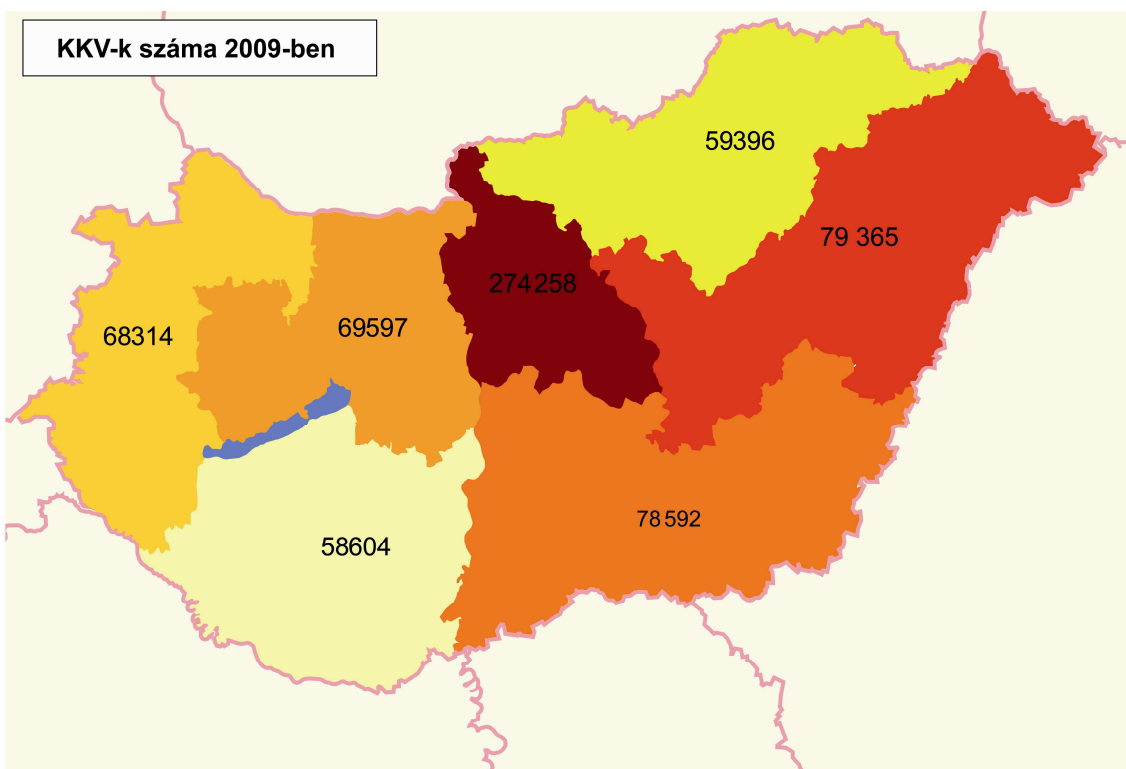
2000. évi 263 984-ről 2009-ben 374 239-re emelkedett), miközben az egyéni vállalkozások számaránya ugyanezen időszakban közel 13 %-kal, 360 075-ről 313 887-re csökkent. Az összes KKV-ra vonatkoztatott számbeli növekedés mintegy 10 %-ot tett ki. A 2009-ben nyilvántartásban lévő 688 126 KKV 54,4 %-a volt társas, 45,6 %-a pedig egyéni vállalkozás; a társas és egyéni cégek egymáshoz viszonyított aránya felcserélődött a 2000-es értékekhez képest (42,3 és 57,7 %). A főváros és Pest megye gazdasági erejét (túlsúlyát) jelzi, hogy a Közép-magyarországi régió mind a KKV-k számaránya, mind pedig a 2000–2009 közötti aránynövekedés üteme tekintetében kitüntetett pozíciót foglal el (7. táblázat, 8., 9. és 10. ábra).

	KKV-k száma (2000)	KKV-k száma (2009)	KKV-k szám- aránya (2009)	Aránynövekedés (2000–2009)
Közép-Magyarország	239 919	274 258	39,9 %	14,3 %
Közép-Dunántúl	64 069	69 597	10,1 %	8,6 %
Nyugat-Dunántúl	60 962	68 314	9,9 %	12,1 %
Dél-Dunántúl	55 907	58 604	8,5 %	4,8 %
Észak-Magyarország	56 177	59 396	8,6 %	5,7 %
Észak-Alföld	72 887	79 365	11,6 %	8,9 %
Dél-Alföld	74 138	78 592	11,4 %	6,0 %
Összesen	624 059	688 126	100 %	10,3 %

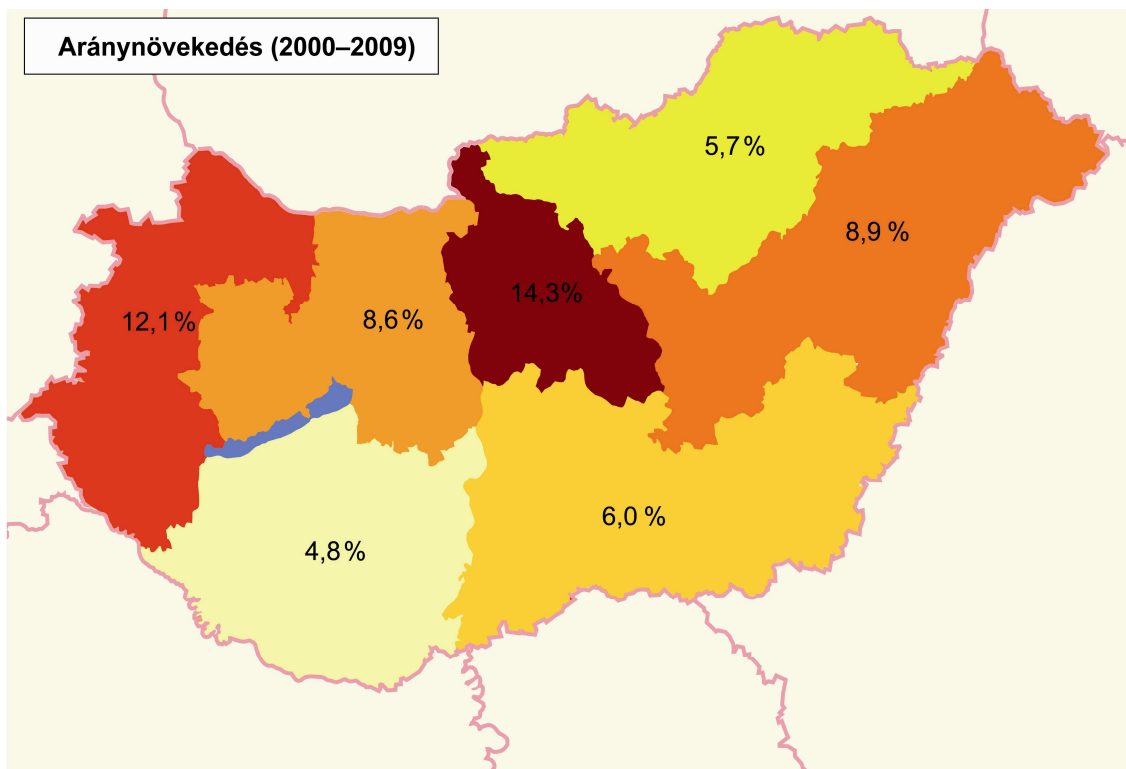
7. táblázat: A hazai KKV-k számának alakulása 2000–2009 között  
Forrás: NYITRAI J. (szerk.) 2011



8. ábra: A hazai KKV-k száma régióként 2000-ben  
 NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.



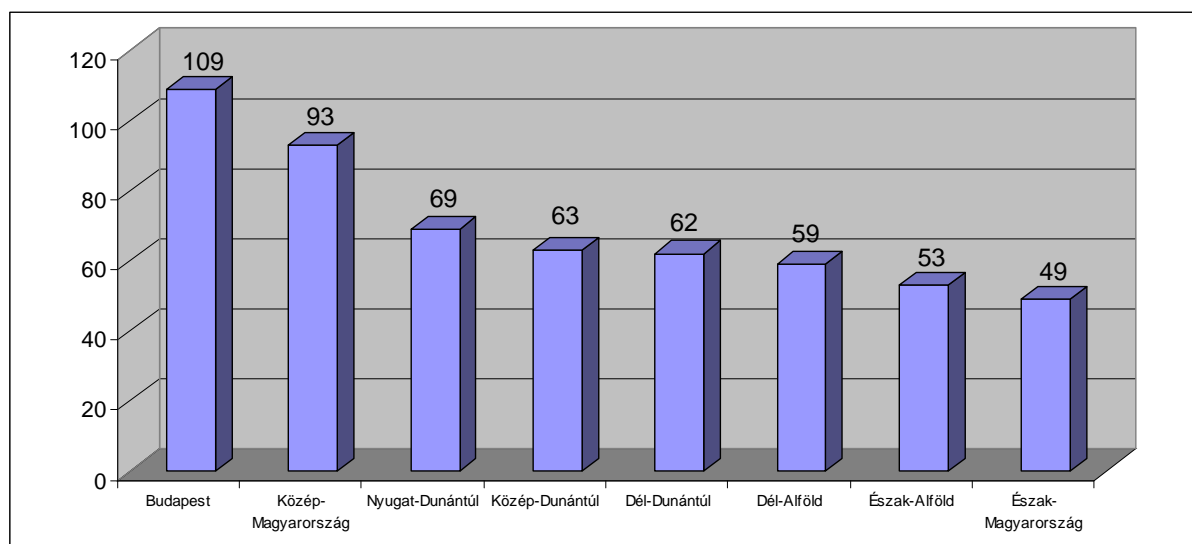
9. ábra: A hazai KKV-k száma régióként 2009-ben  
 NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.



10. ábra: A hazai KKV-k aránynövekedésének mértéke régióként 2000–2009 között  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

A *KKV-sűrűség* egész országra vonatkoztatott értéke 2009-ben 69-re növekedett. Az 1 000 főre jutó KKV-szám tekintetében ugyancsak szembetűnő a Közép-magyarországi régió (Budapest) előnye. Egyébként szépen kirajzolódik a napjainkig továbbélő nyugat-keleti irányú gazdasági fejlettségbeli csökkenést jelző lejtő: a Nyugat-Dunántúlra jellemző, országos átlagot elérő vállalkozássűrűségi mutató értéke egyre csökken (a Dunától keletre fekvő országrészben egy dél-északi lejtő is felismerhető; a Dél-Alföldtől Észak-Magyarország felé haladva ugyancsak csökkenő értékek jelennek meg; *11. ábra*).





11. ábra: A KKV-sűrűség regionális különbségei 2009-ben  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

2009-ben a kis- és középvállalkozások legnagyobb része, valamivel több mint egyötöde kereskedelemmel vagy gépjárműjavítással foglalkozott (a statisztikai ágazati besorolás szerint e két tevékenységtípus egy kategóriát alkot). Közel 16 %-uk különféle szakmai, tudományos, műszaki tevékenységet végzett, de viszonylag jelentős arányban voltak jelen a KKV-k körében az ipari-építőipari ágazatba tartozó vállalkozások, ez utóbbiak együttesen majdnem 18 %-nyi részarányt képviseltek. További hat olyan gazdasági ág volt, amelyekbe legalább 30 000 KKV tartozott, és így legalább 4,5 %-os arányt ért el az ágazatok rangsorában. Figyelemre méltó az egyes gazdasági ágak vállalkozási méretkategóriák szerinti megoszlása is. Az ipari (termelő) tevékenységet végző KKV-k részaránya a vállalatmérettel együtt fokozatosan nő, kiemelkedő szintet ért el a méretgazdaságossági követelményeknek leginkább megfelelő középvállalati szférában. A kisvállalatok a kereskedelemben és gépjárműjavításban, az építőiparban, a szálláshely-szolgáltatásban és vendéglátásban, valamint a szállításban és raktározásban képviselnek a másik két vállalatkategóriánál magasabb részarányt. A többi tevékenységtípusnál a mikrovállalkozások szerepe hangsúlyos; különösen igaz ez a szakmai, tudományos, műszaki tevékenységek esetében, amelyeket jellemzően egyéni vállalkozások keretében látnak el (8. táblázat).

	KKV-k	Mikrováll.	Kisváll.	Középváll.
Kereskedelem, gépjárműjavítás	20,2 %	20,0 %	25,4 %	16,6 %
Szakmai, tudományos, műszaki tev.	15,6 %	16,1 %	6,1 %	3,3 %
Építőipar	9,8 %	9,8 %	12,0 %	6,7 %
Ipar	7,9 %	7,1 %	22,7 %	39,6 %
Adminisztratív és szolg. támogató tev.	5,5 %	5,5 %	5,5 %	8,3 %
Egyéb szolgáltatás	5,3 %	5,5 %	1,0 %	1,2 %
Információ, kommunikáció	4,9 %	4,9 %	3,2 %	2,9 %
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4,7 %	4,6 %	6,9 %	3,5 %
Ingatlanügyletek	4,5 %	4,6 %	2,9 %	1,6 %
Szállítás, raktározás	4,5 %	4,4 %	5,5 %	4,6 %
Többi ágazat együtt	17,2 %	17,6 %	8,7 %	11,8 %
Összesen	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

8. táblázat: A KKV-szektor ágazati megoszlása a vállalkozások száma alapján (2009)

Forrás: NYITRAI J. (szerk.) 2011

Az ágazatok regionális megoszlásában mutatkozó különbségek közül a leginkább figyelemet érdemlőek a következők:

- a Közép-magyarországi régióban átlagot meghaladó arányban vannak jelen a jellemzően szellemi potenciálra alapozott szolgáltatást nyújtó vállalkozások, a szakmai, tudományos, műszaki tevékenységet végzők (20 %), az információ, kommunikáció ágazatba sorolt cégek (7,6 %), az ingatlanügyletekkel foglalkozók (6,5 %), valamint az adminisztratív és szolgáltatást támogató KKV-k (6,1 %);
- a Közép- és Nyugat-Dunántúli régiókban az átlagosnál hangsúlyosabb szerepet játszik az ipari és építőipari tevékenység; az ezen ágazatba tartozó cégek számaránya a Közép-Dunántúlon 9,0, ill. 12,1, a Nyugat-Dunántúlon pedig 8,5, ill. 11,8 % volt;
- az országos viszonylatban legnépszerűbb gazdasági ágazat, a kereskedelem és gépjárműjavítás az alföldi régiókban és Észak-Magyarországon ért el az átlagot kissé meghaladó, 22–23 %-os részarányt;
- a mezőgazdasági tevékenységet végző vállalkozások ugyancsak az Alföldön, ill. a Dél-Dunántúlon vannak jelen kiemelkedőbb arányban (5,4–5,8 %).

2009-ben a hazai kis- és középvállalkozások által megtermelt *bruttó hozzáadott érték* (BHÉ) 7 105 milliárd forintot tett ki, ami az összes vállalkozás értékelőállításának 56 %-a volt. A KKV-kban képződött BHÉ túlnyomó része (93 %) a társas vállalkozásoknak volt köszönhető, de viszonylag jelentős eltérés volt tapasztalható az egyéni vállalkozások BHÉ-előállításában regionális szinten. Míg Közép-Magyarországon ez az arány csupán 2,7 %-ot ért el, addig a Dél-Alföldön 13 % volt.

A BHÉ gazdasági ágazatok szerinti megoszlása a KKV-k számarányos részesedéséhez viszonyítva eltérő képet mutat. E tekintetben már egyértelműen az ipari vállalkozásoké a vezető szerep, hiszen ezek termelték meg 2009-ben az összes KKV bruttó hozzáadott értékének több mint egynegyedét. Az értékelőállításban a kereskedelem-gépjárműjavítás szintén számarányánál nagyobb részt képvisel, de az ipar mögött a második helyre szorult vissza. E két ágazat összesen csaknem a teljes, KKV-k által megtermelt BHÉ felét állította elő (9. táblázat).

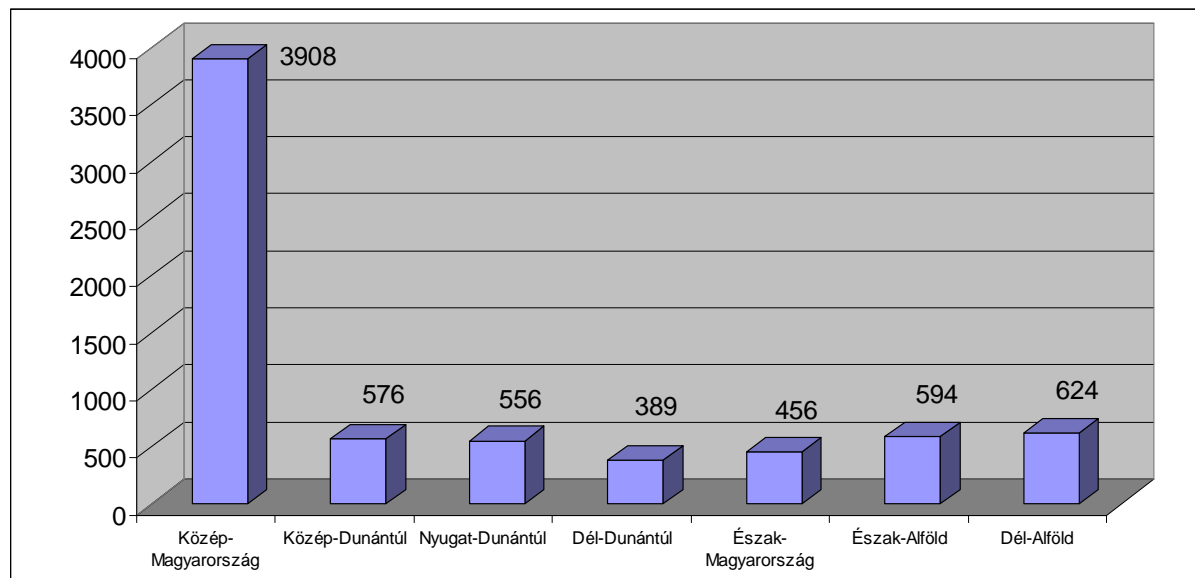
	A KKV-k által előállított bruttó hozzáadott érték	
	mennyisége (milliárd Ft)	résaránya (%)
Ipar	1 881	26,5
Kereskedelem, gépjárműjavítás	1 502	21,1
Szakmai, tudományos, műszaki tev.	627	8,8
Építőipar	607	8,5
Szállítás, raktározás	503	7,1
Információ, kommunikáció	482	6,8
Ingatlanügyletek	458	6,4
Adminisztratív és szolg. támogató tev.	387	5,5
Többi ágazat együtt	658	9,3
Összesen	7 105	100,0

9. táblázat: A hazai KKV-k által előállított bruttó hozzáadott érték ágazatok szerint (2009)  
 Forrás: NYITRAI J. (szerk.) 2011

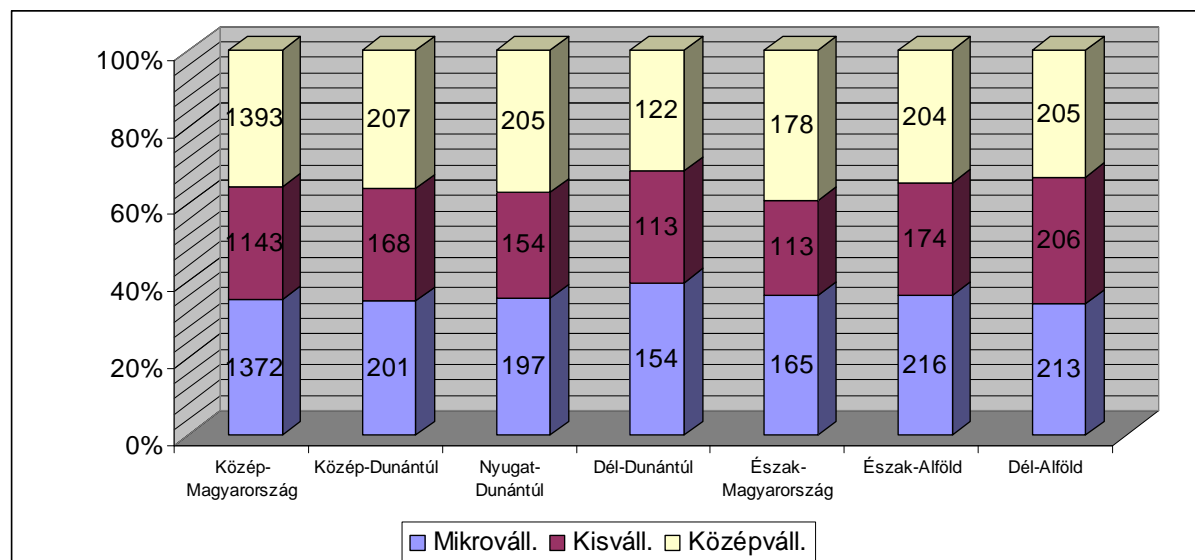
A bruttó hozzáadott érték régiók közti megoszlása még inkább kiemeli Közép-Magyarország gazdasági vezető szerepét, hiszen az összes, KKV-k által megtermelt BHÉ kerekén 55 %-a (közel 4 000 milliárd Ft) ebben a térségben realizálódott 2009-ben (12. ábra), miközben az itteni KKV-k számaránya (39,9 %) ettől elmaradt (7. táblázat). Ez azt jelenti, hogy Közép-Magyarországon az egy KKV által előállított BHÉ átlagosan jóval nagyobb volt, mint az ország többi régiójában.

A KKV-k által megtermelt BHÉ vállalati méretkategóriák közötti eltérései az egyes régiókban nem mutatnak kiugró eltéréseket. A mikrovállalkozások BHÉ-arányai 34–40, a kisvállalkozásoké 25–33, a középvállalkozásoké pedig 31–39 % között ingadoznak. A vállalkozáscsoportok bruttó hozzáadottérték-előállítása a legkiegyenlítettebb a Dél-Alföldön. E tekintetben jelentősebb különbségek Észak-Magyarországon figyelhetők meg; itt a

kisvállalkozások csupán 25 %-os, a középvállalkozások viszont 39 %-os részarányt képviselnek. A Dél-dunántúli régió a mikrovállalkozások BHÉ-előállításában szerzett némi előnyt (13. ábra).



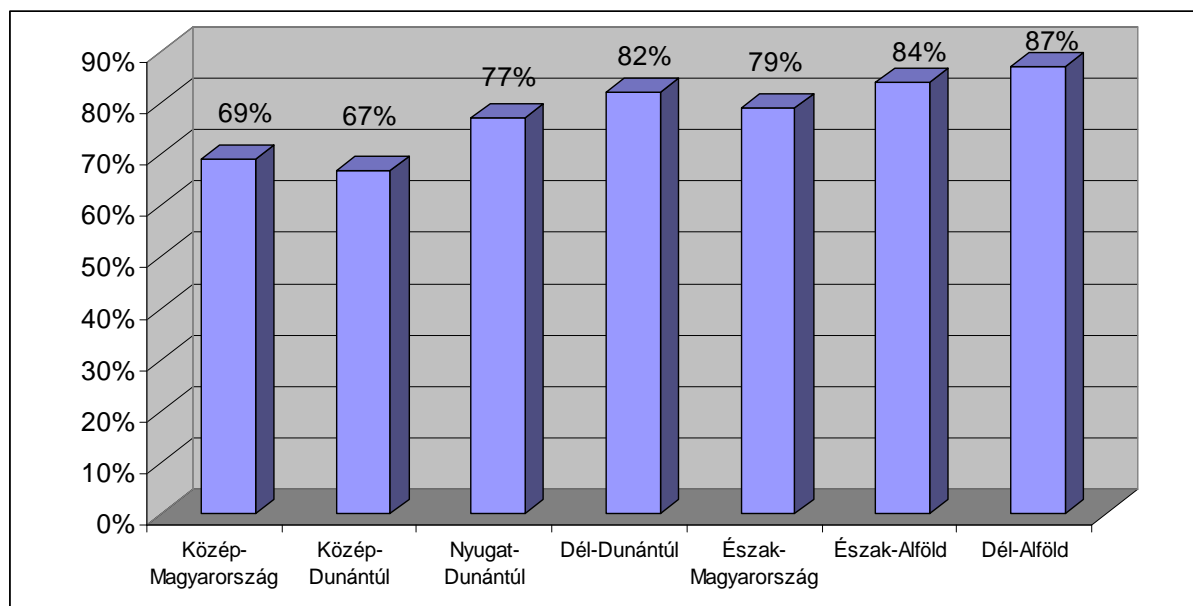
12. ábra: A bruttó hozzáadott érték regionális megoszlása 2009-ben (milliárd Ft)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.



13. ábra: A KKV-k által előállított BHÉ vállalati méretkategóriák szerint az egyes régiókban 2009-ben (milliárd Ft)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

2009. évi adatok szerint a vállalkozások által foglalkoztatott összes munkavállaló (2 706 000 fő) kb. 74 %-a, valamivel több mint 2 millió ember talált megélhetést a kis- és

középvállalati szférában. A KKV-k regionális munkaerő-piaci súlya viszonylag jelentős, 20 %-os eltérést jelző szélsőértékek között ingadozott. A versenyszférában alkalmazásban állók közül a legkevesebben (67 %) a Közép-Dunántúlon, a legtöbb a Dél-Alföldön (87 %) dolgoztak KKV-kban. Közép-Magyarország és a Közép-Dunántúl kivételével az összes többi régióban az országos átlagot (74 %) meghaladta a kis- és középvállalkozásokban munkát vállalók aránya (14. ábra).



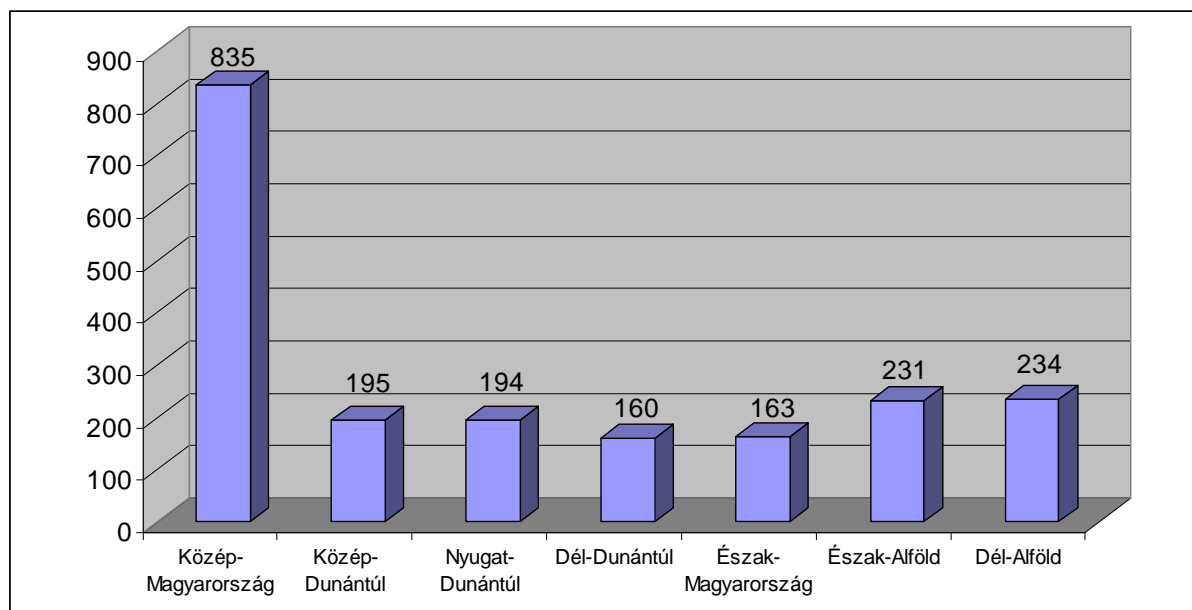
14. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak aránya a teljes vállalkozói szférán belül (2009)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

Noha a Közép-magyarországi régió a KKV-kban foglalkoztatottak részarányát tekintve átlag alatti teljesítményt nyújt, – ez nyilvánvalóan az itt magasabb arányban megtelepedett nagyvállalatok munkaerővonzásának tudható be, szemben a Dél-Dunántúllal és az Alfölddel – a KKV-munkavállalók több mint kétötöde (41,5 %) mégis itt állt alkalmazásban (15. ábra).

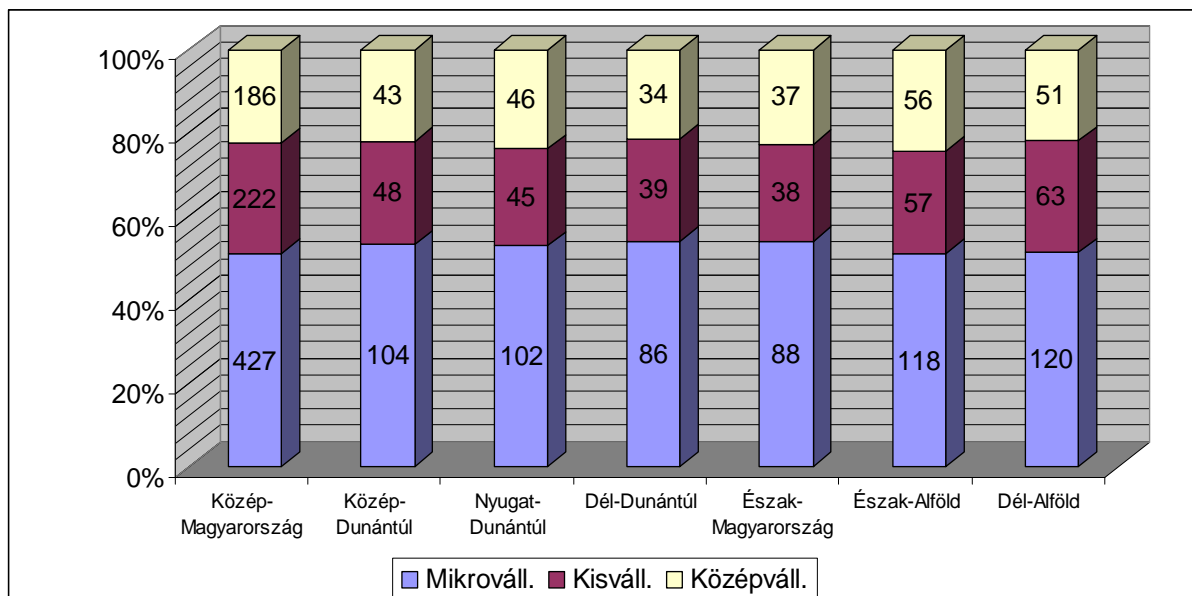
A foglalkoztatottak vállalati méretkategóriák szerinti megoszlásában nem tapasztalhatók jelentősebb mértékű regionális különbségek: a mikrovállalkozásokban dolgozók a teljes KKV-munkavállalói létszám 51–54, a kisvállalkozásokban munkát találók 23–27, a középvállalkozásokban tevékenykedők pedig 21–24 %-át adják (16. ábra).

Mint korábban jeleztük, a kis- és középvállalati szféra gazdasági hatékonyságában európai uniós összehasonlításban is jelentős különbségek fedezhetők fel a vállalkozási méretkategóriák, ill. az egyes tagállamok szintjén (lásd 5.1.4.2. alfejezet). Az EU egészét

tekintve azt tapasztaltuk, hogy átlagot meghaladó munkatermelékenységre csak a közép- és nagyvállalatok képesek. Az egyes országok között rendkívül nagy szórás volt megfigyelhető a KKV-k termelési hatékonysága között is: míg bizonyos államokban a kis- és középvállalatok e vonatkozásban akár a nagyvállalatok elé is kerülhetnek, addig másokban – köztük hazánkban is – a KKV-k az egy munkavállalóra eső BHÉ tekintetében csak meglehetősen alacsony teljesítményre képesek.

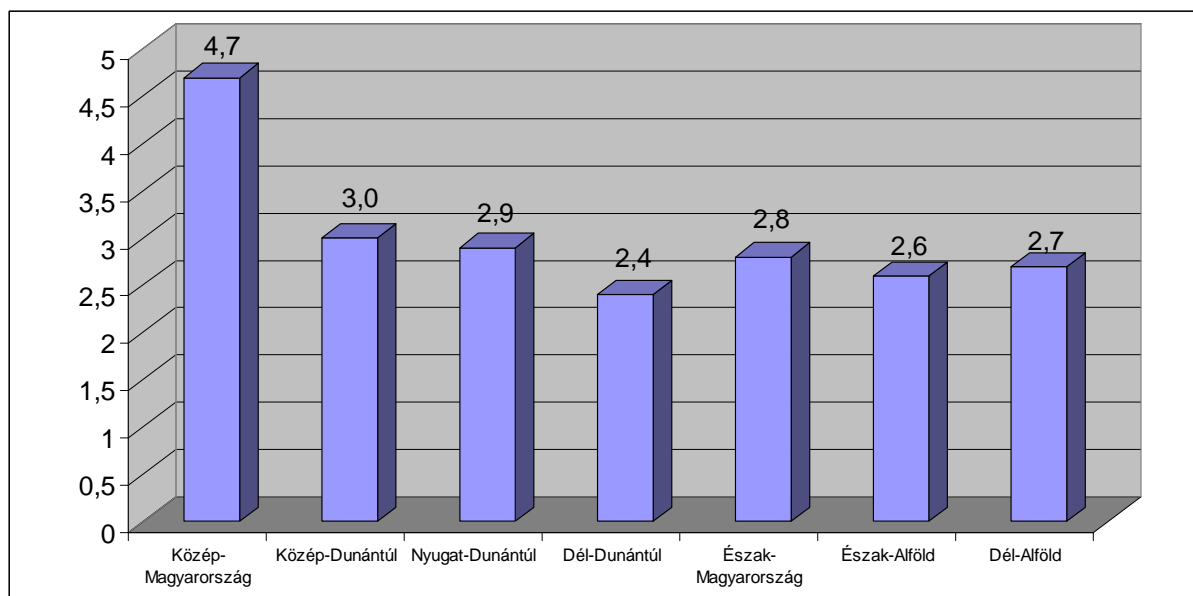


15. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak száma 2009-ben az egyes régiókban (ezer fő)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

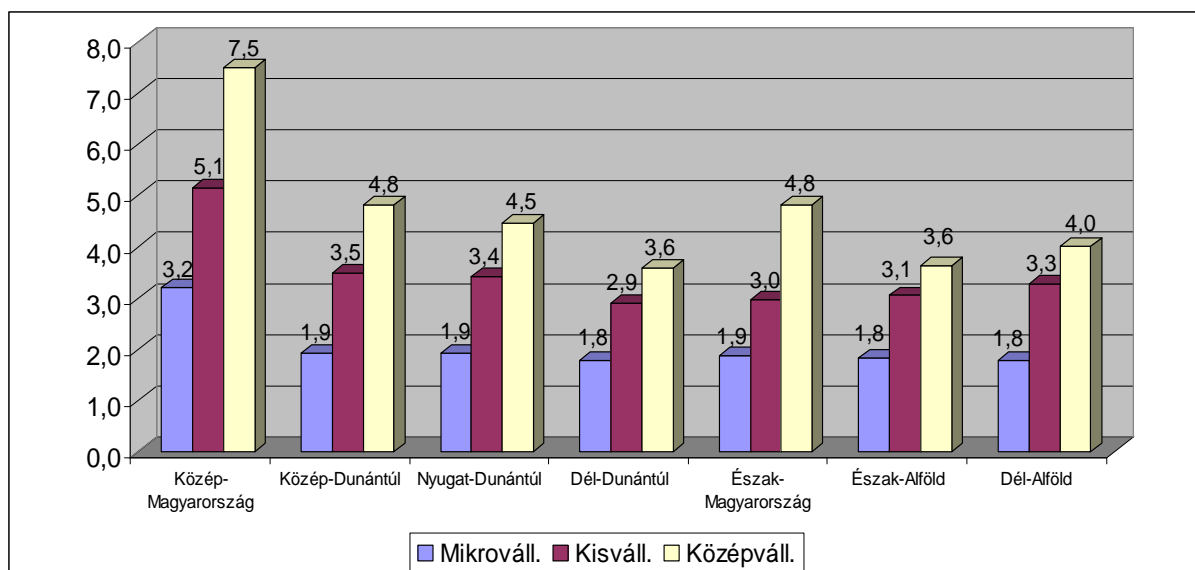


16. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak száma (2009) vállalati méretkategóriák szerint (ezer fő)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.

A magyarországi régiók KKV-munkatermelékenységeit összevetve újra csak Közép-Magyarország kiemelkedő szerepére hívhatjuk fel a figyelmet. Míg az itt működő kis- és középvállalkozások munkavállalói egyenként átlagosan 4,7 millió forintnyi bruttó hozzáadott értéket állítottak elő, addig a többi országrész KKV-i többé-kevésbé leszakadva, ennek csupán a felét-kétharmadát voltak képesek megtermelni (17. ábra). A növekvő vállalati méretkategóriák hatékonyságjavulása a hazai KKV-k esetében is szépen megmutatkozik. A mikrovállalkozások termelékenysége mindenhol átlag alatti, míg a kisvállalkozások az adott régióra jellemző, a szféra egészére vonatkozó vállalati hatékonyságot csak alig valamivel haladják meg, magasabb munkatermelékenységet pedig egyedül a középvállalati szféra tudott elérni (18. ábra).



17. ábra: Az egy munkavállalóra eső BHÉ (2009) az egyes régiókban (millió Ft)  
NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.



18. ábra: A KKV-k munkatermelékenysége (2009) vállalati méret szerint (millió Ft)  
 NYITRAI J. (szerk.) 2011 alapján szerk. KISS K.



## 6. A VIZSGÁLATI ADATOK FORRÁSA ÉS SZÁMBAVÉTELE

### 6.1. Az adatfelvétel módja

A kutatás *három felmérés* információi alapján próbál választ találni arra a kérdésre, hogy melyek a KKV-k fejlődését leginkább meghatározó demográfiai és viselkedési jellemzők. Az első kérdőíves vizsgálatra két lépcsőben, 2005-2006-ban, a másodikra 2011 folyamán került sor. Ez utóbbi célja egyrészt az volt, hogy az időkeretet tovább bővítve meggyőzőbb következtetésre juthassak, másrészt pedig az előző kérdőívből nyert adatok feldolgozása során megszülető eredményeket az újabbakkal összevethessem. Az első felmérés korábbi szakaszában, 2005-ben az ország három, földrajzilag jól elkülönülő részéből (Borsod-Abaúj-Zemplén, Baranya és Pest megye, valamint a főváros) gyűjtöttem adatokat, majd 2006-ban a kutatást kiterjesztettem Magyarországon teljes területére, amit 2011-ben is megtartottam. A mintavételi sokaság tekintetében mindkét esetben a CID Cég-Info Kft. marketing-adatbázisára, valamint saját munkahelyi cégnyilvántartásomra támaszkodtam. Az előbbi felmérés során valamivel több mint tízezer kérdőívet küldtem el hazai kis- és középvállalkozások címére, melyek közül 112 db, értékelésre alkalmas adatsor érkezett vissza. A második alkalommal fokozottabb mértékben hagyatkoztam saját vállalati címjegyzékemre, és bár anyagi, valamint időbeli korlátok következtében ezúttal jóval kevesebb, megyénként 20-30 kérdőívet postáztam, a válaszadók aránya egy nagyságrenddel magasabb volt, így ekkor összesen 76 cég vállalkozói és vállalati adataiba nyerhettem betekintést (10. táblázat).

Noha a kis- és középvállalati szféra egészéhez viszonyított alacsony kérdőívszám kapcsán fontosnak tartom kiemelni, hogy ez nem koncepcionális okok következménye, az időközben erre vonatkozóan felmerült szakmai kételyek jogosságát magam is kénytelen vagyok elismerni, hiszen a korlátozott elemszámú adatbázisok statisztikai módszerekkel történő értékelésén alapuló vizsgálatok esetében, amelyek az analízis során nyert eredményeket felhasználva a halmaz egészére érvényesnek vélt következtetéseket fogalmaznak meg, kulcsfontosságú tényezőnek számít a minta nagysága is.

Ezért az előző két adathalmaz feldolgozását követően ismertté vált tények igazolására 2013 májusában egy korlátozott mintaterületű, de a lehetőségekhez mérten az arányosság elvére mind a vizsgált vállalkozások száma, mind pedig azok nemzetgazdasági ágak

(tevékenységtípusok) szerinti megoszlása tekintetében különös figyelmet fordító, „mélyfúrászerű” adatgyűjtést végeztem.

Régiók és megyék	Kiküldött kérdőívek száma 2005-2006	Visszaérkezett kérdőívek száma 2005-2006	Kiküldött kérdőívek száma 2011	Visszaérkezett kérdőívek száma 2011
Közép-Magyarország	204	23	60	14
<i>Budapest</i>	<i>104</i>	<i>14</i>	<i>30</i>	<i>5</i>
<i>Pest megye</i>	<i>100</i>	<i>9</i>	<i>30</i>	<i>9</i>
Közép-Dunántúl	1984	12	73	10
<i>Fejér megye</i>	<i>727</i>	<i>5</i>	<i>27</i>	<i>3</i>
<i>Komárom-Esztergom megye</i>	<i>534</i>	<i>2</i>	<i>21</i>	<i>3</i>
<i>Veszprém megye</i>	<i>723</i>	<i>5</i>	<i>25</i>	<i>4</i>
Nyugat-Dunántúl	2219	14	70	10
<i>Győr-Moson-Sopron megye</i>	<i>1082</i>	<i>9</i>	<i>30</i>	<i>3</i>
<i>Vas megye</i>	<i>495</i>	<i>2</i>	<i>20</i>	<i>3</i>
<i>Zala megye</i>	<i>642</i>	<i>3</i>	<i>20</i>	<i>4</i>
Dél-Dunántúl	968	25	66	11
<i>Baranya megye</i>	<i>100</i>	<i>14</i>	<i>26</i>	<i>5</i>
<i>Somogy megye</i>	<i>468</i>	<i>6</i>	<i>20</i>	<i>3</i>
<i>Tolna megye</i>	<i>400</i>	<i>5</i>	<i>20</i>	<i>3</i>
Észak-Magyarország	797	16	70	9
<i>Borsod-Abaúj-Zemplén megye</i>	<i>109</i>	<i>11</i>	<i>30</i>	<i>4</i>
<i>Heves megye</i>	<i>447</i>	<i>4</i>	<i>20</i>	<i>2</i>
<i>Nógrád megye</i>	<i>241</i>	<i>1</i>	<i>20</i>	<i>3</i>
Észak-Alföld	1771	12	79	11
<i>Hajdú-Bihar megye</i>	<i>768</i>	<i>5</i>	<i>30</i>	<i>3</i>
<i>Jász-Nagykun-Szolnok megye</i>	<i>519</i>	<i>5</i>	<i>20</i>	<i>4</i>
<i>Szabolcs-Szatmár-Bereg megye</i>	<i>484</i>	<i>2</i>	<i>29</i>	<i>4</i>
Dél-Alföld	2221	10	79	11
<i>Bács-Kiskun megye</i>	<i>872</i>	<i>4</i>	<i>30</i>	<i>4</i>
<i>Békés megye</i>	<i>453</i>	<i>1</i>	<i>20</i>	<i>4</i>
<i>Csongrád megye</i>	<i>896</i>	<i>5</i>	<i>29</i>	<i>3</i>
Összesen	10164	112	497	76

10. táblázat: A 2005/2006-os és 2011-es kérdőíves felmérések válaszadóinak száma régióként

Úgy vélem ugyanis, hogy amennyiben társadalmi-gazdasági fejlettségben eltérő helyzetű megyék kisvállalkozásait illetően sikerül az előző országos adatsorok analízise révén szerzett eredményekkel egybevágó következtetésekre jutni, a korábbi hipotézis-vizsgálatunkban megfogalmazott tények valóságtartalma igazolható. Periférikus pozíciójú, gazdasági és munkaerőpiaci mutatóit tekintve (egy főre jutó GDP, egy ipari vállalkozásra eső termelési érték, munkanélküliségi és foglalkoztatási ráta, alkalmazásban állók átlagkeresete stb.) az országos átlagtól elmaradó kontrollterületként Baranya megyére, míg a vele ellentétes póluson elhelyezkedő, vitathatatlanul a hazai gazdasági centrumtérség részét alkotó, így a fenti mutatók vonatkozásában kiugró értékekkel rendelkező megyeként Komárom-Esztergomra esett a választásom (19., 20., 21., 22., 23. és 24. ábra). A döntésben praktikus szempontok is közrejátszottak, minthogy e megyék kisvállalkozásaival, azok vezetőivel kialakult szakmai, üzleti kapcsolataim az átlagosnál jóval közvetlenebbek. Ennek nyilvánvaló jeleként értékelem a jelen kutatómunka lezárásához szükségesnek ítélt harmadik adatgyűjtés fázisában rövid idő alatt visszaérkező, viszonylag jelentős számú, értékelhető tartalmú kérdőívet.

19. ábra: Egy főre jutó GDP értéke (2011a) Baranya és Komárom-Esztergom megyében  
Forrás: 6.3.1.2. Bruttó hazai termék (KSH 2011)

20. ábra: Egy ipari vállalkozásra jutó termelési érték (2010) Baranya és Komárom-Esztergom megyében. Forrás: 6.4.2.1. Az ipar termelés értéke és volumenindexe telephely szerint (KSH 2010b)

21. ábra: Munkanélküliségi ráta a 15-64 éves népesség körében (2012) Baranya és Komárom-Esztergom megyében. Forrás: 6.2.1.11. Munkanélküliségi ráta (KSH 2012a)

22. ábra: Foglalkoztatási ráta a 15-64 éves népesség körében (2012) Baranya és Komárom-Esztergom megyében. Forrás: 6.2.1.10. Foglalkoztatási arány (KSH 2012b)

23. ábra: A közműháló mértéke (2011) Baranya és Komárom-Esztergom megyében  
Forrás: 6.2.2.6. Közműháló (KSH 2011b)

24. ábra: Alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete (2010) Baranya és Komárom-Esztergom megyében. Forrás: 6.2.1.15. Alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete (KSH 2010c)

A Google Drive felületén létrehozott elektronikus kérdőívet (<https://docs.google.com/forms/d/1DI2WhSPpNKL-X0Ox0ZFpdjPDUQPBACeMnpMaQ0001-s/viewform?pli=1>) a második felméréshez hasonlóan, elsősorban a saját céges adatbázisomban szereplő címekre, összesen 600 helyre juttattam el, melyek közül a két megye vállalkozásainak egymáshoz viszonyított számát is figyelembe véve, a baranyai kisvállalkozásokhoz 340, a Komárom-Esztergom megyeiekhez pedig 260 került. Ezekből 214, illetve 174 db elemzésre alkalmas példány érkezett vissza. Hogy a vizsgálatba bevont kisvállalkozások tevékenységfajták szerinti száma az adott megyére jellemző nemzetgazdasági kategóriamegoszláshoz arányaiban a lehető legjobban közelítsen, a fenti teljes elemszámot tovább csökkentettem oly módon, hogy a megyei tényleges részarányhoz viszonyítva felülreprezentált tevékenységtípusok kisvállalkozásainak számát véletlenszerű kiválasztással a megfelelő aránymértékhez a lehetőségek adta kereteken belül a leginkább közelítő szintre redukáltam. Ezt követően a Baranya megyei adatsorba 176, a Komárom-Esztergom megyeibe pedig 141 cég került be. A mintaméretek azonban nem tették lehetővé azt, hogy minden egyes statisztikai kategória arányosítható legyen, ezért erre csak a legalább 4,3 %-nyi részt képviselő (országos szinten minimum 30 000 vállalkozással rendelkező)

nemzetgazdasági ágak esetében törekedtem, az összes többit pedig az egyéb kategória részeként kezeltem, amelyek a teljes elemszám tekintetében továbbra is arányosak, belső megoszlásukat tekintve viszont kevésbé azok, hiszen az egyre alacsonyabb részarányú tevékenységtípusokba tartozó kisvállalkozások a begyűjtött adathalmazban egyre inkább elhanyagolható számban voltak jelen (11. és 12. táblázat).

	KKV-k száma	KKV-k aránya	Vállalkozások megyei aránya (2010)
Kereskedelem, gépjárműjavítás	33	18,8 %	19,3 %
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	26	14,8 %	15,1 %
Építőipar	19	10,8 %	10,5 %
Ipar	13	7,4 %	7,4 %
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tev.	10	5,7 %	5,6 %
Egyéb szolgáltatás	10	5,7 %	5,4 %
Oktatás	10	5,7 %	4,9 %
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	8	4,5 %	4,8 %
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	9	5,1 %	4,6 %
Humán-egészségügyi, szociális ellátás	9	5,1 %	4,6 %
Egyéb	29	16,4 %	17,8 %
Összesen	176	100 %	100 %

11. táblázat: A harmadik kérdőíves felmérésbe bevont vállalkozások nemzetgazdasági ágak szerinti száma és megoszlása a megyei adatokkal összehasonlítva Baranyában  
 Forrás: 6.3.2.4. A működő vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint. (KSH 2010a)

	KKV-k száma	KKV-k aránya	Vállalkozások megyei aránya (2010)
Kereskedelem, gépjárműjavítás	28	19,9 %	19,8 %
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	17	12,1 %	13,6 %
Építőipar	20	14,2 %	12,1 %
Ipar	16	11,3 %	10,0 %
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tev.	8	5,7 %	5,5 %
Egyéb szolgáltatás	8	5,7 %	5,5 %
Szállítás, raktározás	8	5,7 %	5,1 %
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	7	5,0 %	5,0 %
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	6	4,3 %	4,4 %
Egyéb	23	16,1 %	19,0 %
Összesen	141	100 %	100 %

12. táblázat: A harmadik kérdőíves felmérésbe bevont vállalkozások nemzetgazdasági ágak szerinti száma és megoszlása a megyei adatokkal összehasonlítva Komárom-Esztergomban  
 Forrás: 6.3.2.4. A működő vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint. (KSH 2010a)

A kiküldött kérdőívek szerkezeti felépítése mindhárom esetben azonos volt, eltekintve természetesen attól, hogy azok a második és harmadik felmérés során már a 2011-es évben

ismert, vállalati mutatókat és jellemzőket illető kérdéseket is tartalmazták. Az adatok hét tartalmi egységbe csoportosítva jelennek meg, ezek 1) a vállalkozások és vezetőik kapcsolati adatai, 2) a vállalatvezetők demográfiai jellemzői (egyéni adottságok), 3) a vállalati adottságok, 4) a növekedési indikátorok, 5) a vállalkozói (egyéni) magatartási tényezők, 6) a vállalati magatartási faktorok és 7) a környezeti (külső) tényezők (*1. melléklet*). Az első, 2005/2006-os kérdőív kiegészült a vállalatvezetők növekedési, fejlődési attitűdjének vizsgálatát célzó, az elkövetkező 12-24 hónap jövőbeli terveit firtató, rövid válaszokat váró kérdéssorral is (*2. melléklet*).

## 6.2. A vállalatvezetők egyéni (demográfiai) adottságai

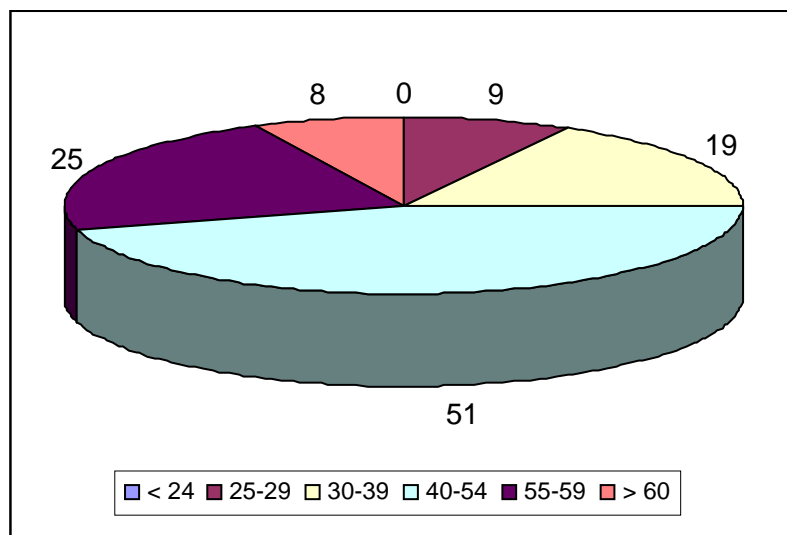
E kategóriában elsőként a vállalatvezetők *nemére* kérdeztem rá. Ezek aránykülönbségében nem mutatkozott jelentősebb eltérés a három adatsorban, a férfiak az összes válaszadó 70,5 (2005/2006), 75 (2011), 71,8, ill. 76,9 %-át (2013) adták. Bár a hazai kis- és középvállalkozások felelős vezetőinek nemi összetételére vonatkozóan nem áll rendelkezésre megbízható statisztikai adat, az e felmérésben részt vevő vállalkozások körében regisztrált 29,5, 25, 28,2, ill. 23,1 %-os női részarány, különösen a hazai nagyvállalatok esetében tapasztalható adatokkal összevetve, kifejezetten magasnak számít.

A válaszadók *életkorukat* korcsoportok szerinti beosztásban adhatták meg. Az ily módon csoportosított információs bázis lehetőséget biztosít e tényező vállalati növekedésre gyakorolt hatásának elemzésére, ugyanakkor elkerülhető a megkérdezettek pontos korára vonatkozó kérdés. A legnépesebb korcsoport mindhárom esetben a 40–54 év közöttieké volt, akik szinte teljesen azonos részarányt 45,5, 46,1, 45,9, ill. 50,1 %-ot képviseltek. Az eggyel fiatalabb (30–39) és eggyel idősebb (55–59) csoport tagjaival együtt a válaszadók 84,8, 94,7, 84,7 és 87,2 %-át tették ki. A 30 év alattiak és a 60 éven felüliek 2005/2006-ban a kutatásban szereplő vállalatvezetők 15,2, 2011-ben 5,3, 2013-ban pedig 15,3, ill. 12,8 %-át adták. 24 évnél fiatalabb vállalatirányító egyik felmérésben sem szerepelt. Összességében az egyes korcsoportok közötti létszámoszlás az első és harmadik felméréskor valamivel kiegyenlítettebb volt (*25., 26., 27. és 28. ábra*).

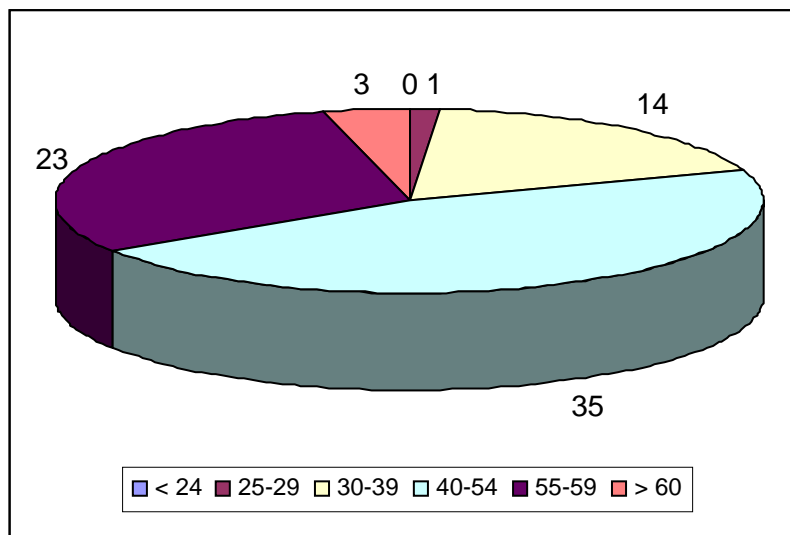
A menedzserek *képzettségét* iskolai végzettségük alapján mértem fel. A kérdőívet kitöltők a magasabbtól az alacsonyabb felé haladva a következő kategóriákba sorolhatták be magukat: tudományos fokozat, egyetemi (MSc) vagy főiskolai (BSc) diploma, középiskolai vagy technikus képesítés, szakiskolai bizonyítvány és egyéb, ami a legalacsonyabb, általános iskolai végzettségük számára szolgált; ez utóbbi kategóriába tartozó válaszadó azonban



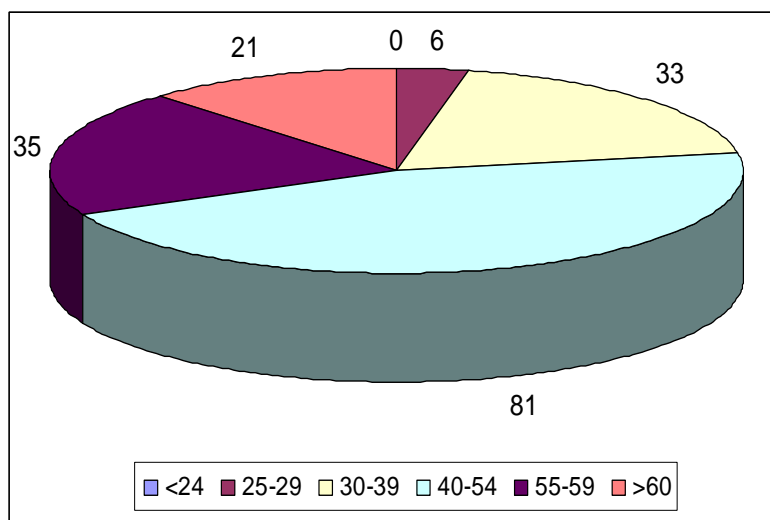
egyik esetben sem volt. Mindhárom felmérés adatai egyértelműen azt mutatják, hogy a vállalatvezetők döntően egyetemi, főiskolai diplomával rendelkeznek, másodsorban pedig középiskolai végzettségűek (29., 30., 31. és 32. ábra).



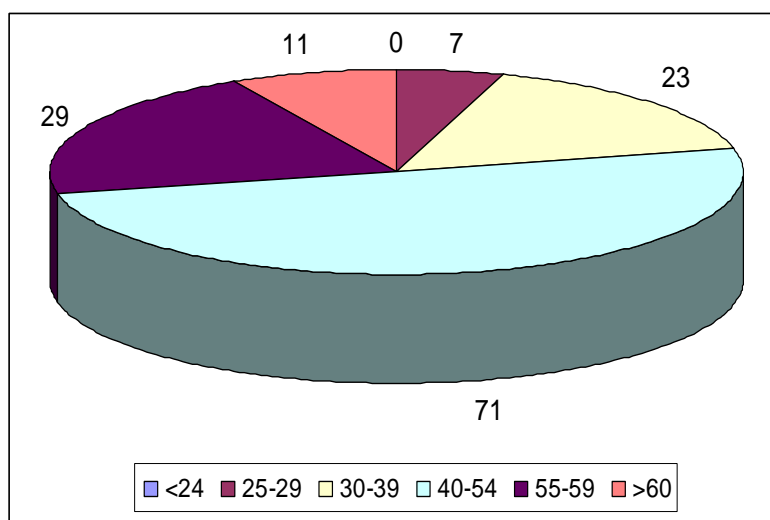
25. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása.  
Az egyes korcsoportok létszáma 2005/2006-ban (Saját szerk.)



26. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása.  
Az egyes korcsoportok létszáma 2011-ben (Saját szerk.)



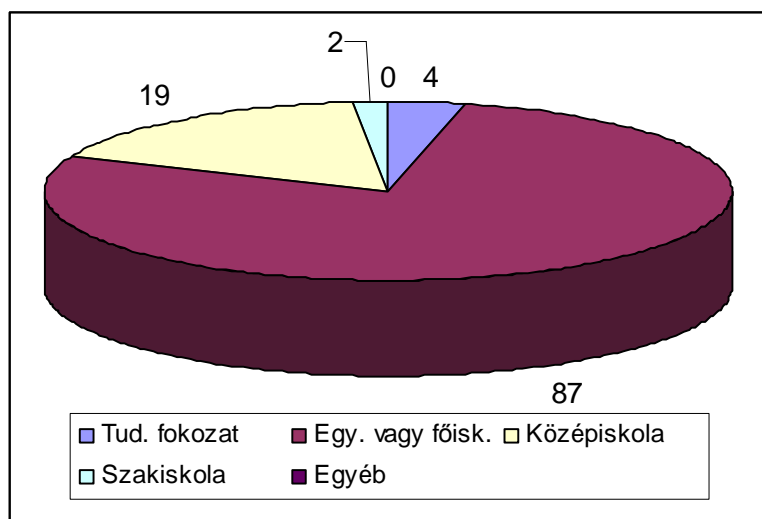
27. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása.  
Az egyes korcsoportok létszáma 2013-ban  
Baranya megyében (Saját szerk.)



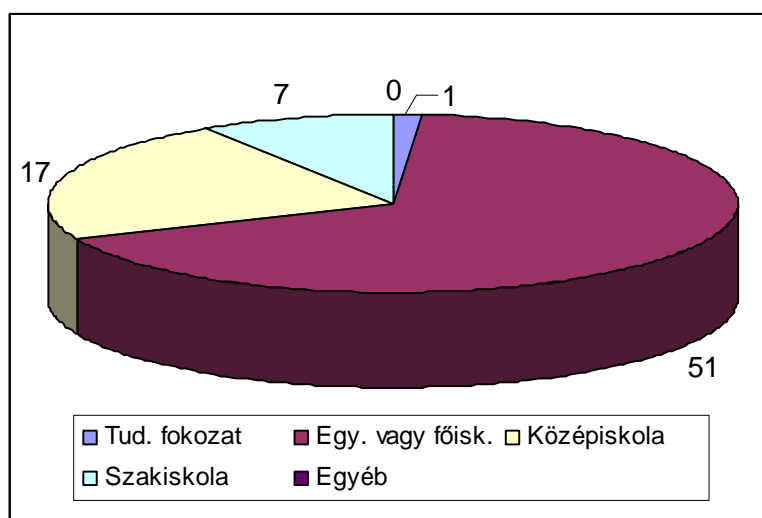
28. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása.  
Az egyes korcsoportok létszáma 2013-ban  
Komárom-Esztergom megyében (Saját szerk.)

A szakmai tapasztalat, gyakorlat mértékét a válaszadó adott (jelenlegi) beosztásban, munkakörben eltöltött éveinek számával mérhetjük a legegyszerűbben. A vállalatvezetők az adatfeldolgozást egyszerűsítendő, ebben az esetben is előre megállapított időintervallumok megadásával válaszolhattak. Ezen adottság vonatkozásában valamelyest eltérő kép rajzolódik ki. Míg az első felmérésben részt vevők gyakorlati idejét jelző értékkategóriák elemszáma viszonylag egyenletes megoszlású, addig a 2011-es kérdőívekre adott válaszokból az látszik,

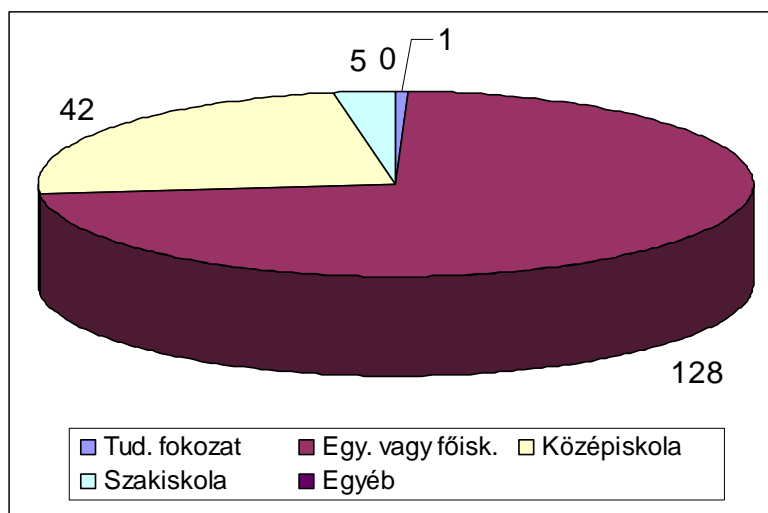
hogy a 11–15 év közötti és a 15 évnél hosszabb munkatapasztalattal rendelkezők túlnyomó többséget alkotnak. Ehhez hasonló különbségek fedezhetők fel a Baranya és Komárom-Esztergom megyei adatsorok aránymegoszlásai között is (33., 34., 35. és 36. ábra).



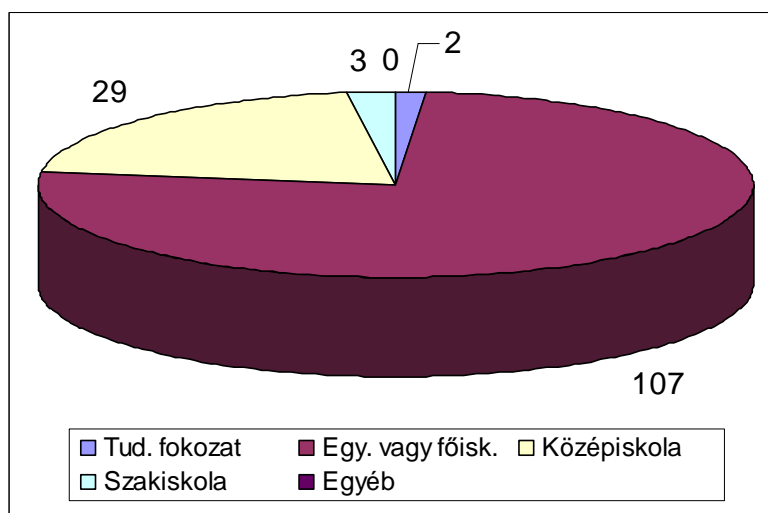
29. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása.  
Az egyes képzettségi kategóriák létszáma 2005/2006-ban (Saját szerk.)



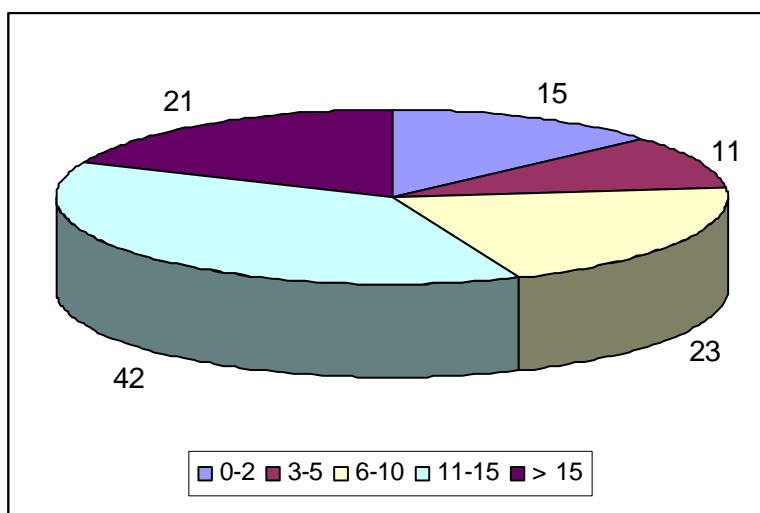
30. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása.  
Az egyes képzettségi kategóriák létszáma 2011-ben (Saját szerk.)



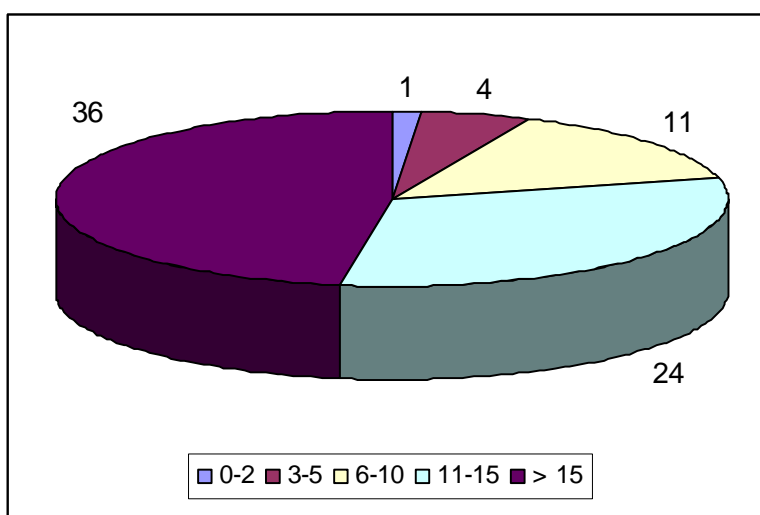
31. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása.  
Az egyes képzettségi kategóriák létszáma 2013-ban  
Baranya megyében (Saját szerk.)



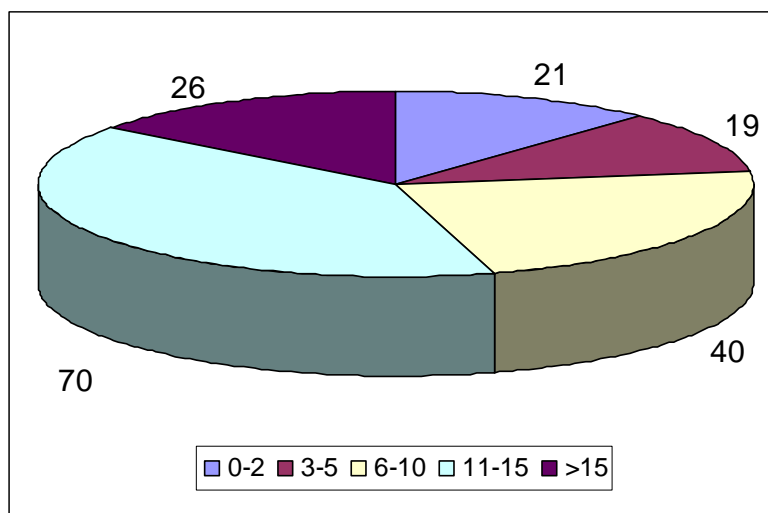
32. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása.  
Az egyes képzettségi kategóriák létszáma 2013-ban  
Komárom-Esztergom megyében (Saját szerk.)



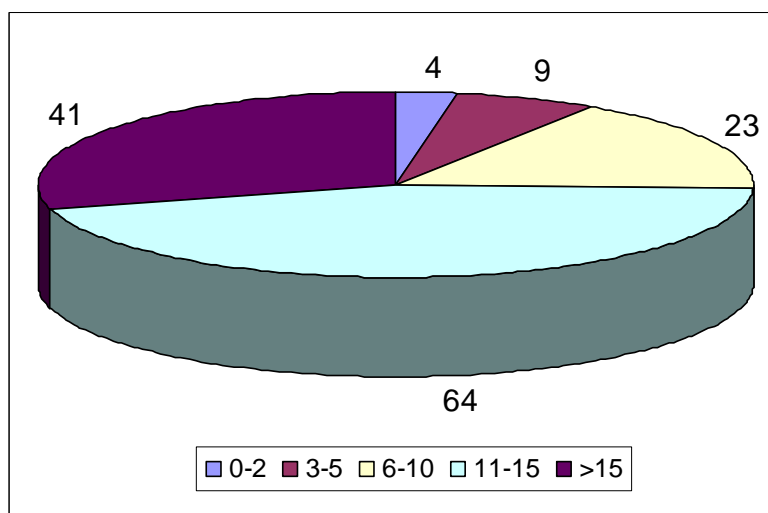
33. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása.  
Az egyes időintervallumokba tartozók létszáma 2005/2006-ban (Saját szerk.)



34. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása.  
Az egyes időintervallumokba tartozók létszáma 2011-ben (Saját szerk.)



35. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása.  
Az egyes időintervallumokba tartozók létszáma 2013-ban  
Baranya megyében(Saját szerk.)



36. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása.  
Az egyes időintervallumokba tartozók létszáma 2013-ban  
Komárom-Esztergom megyében (Saját szerk.)

### 6.3. Vállalati adottságok

A vállalkozások *korösszetétele* azt jelzi, hogy az első adatfelvétel idején – a 2006-os évet véve bázisul – a 12–16 éves cégek az összes vállalat 60 %-át adták. Nyilvánvaló, hogy ezeknek a mintában megjelenő magas aránya a rendszerváltást követő vállalkozásalapítási

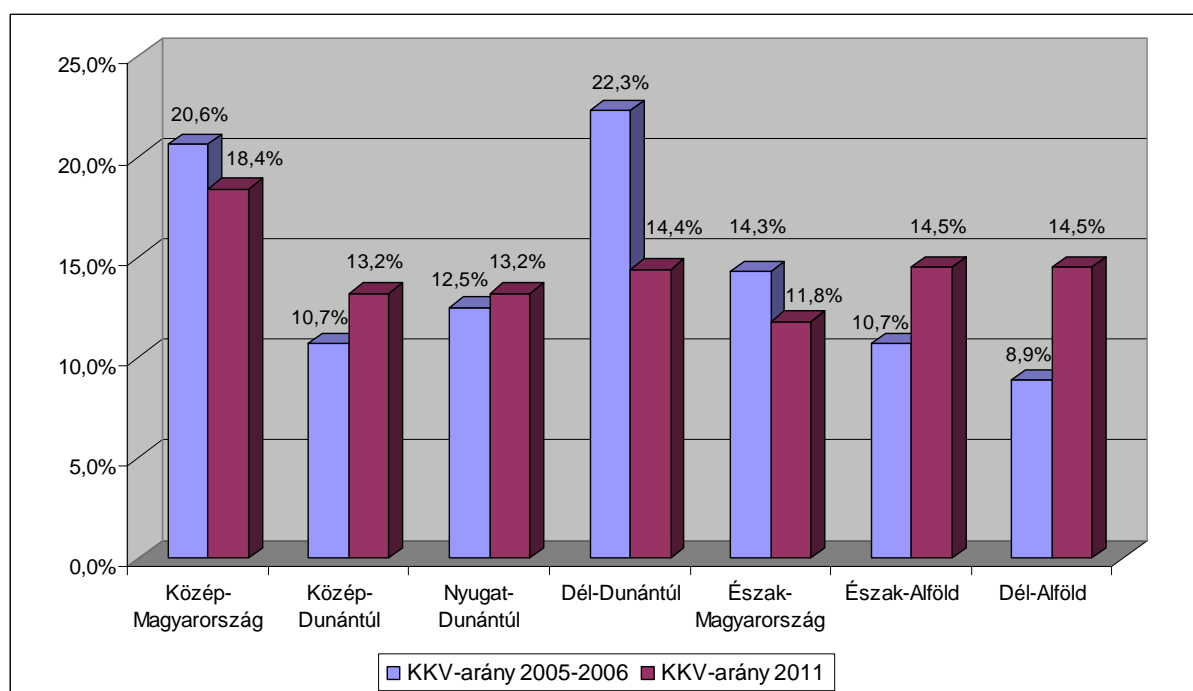
dömpingnek köszönhető. Ugyanez kitűnik a második felmérésben szereplő vállalatok esetében is: a két adatgyűjtés közt eltelt időkülönbséget figyelembe véve az látszik, hogy a 18–22 éves, vagyis az 1990-es évek elején megszülető vállalkozások a teljes, 76 cégből álló sokaságnak valamivel ugyan alacsonyabb (43,4 %), de szintén jelentős részét képviselik. A 2013-ban vizsgált kisvállalkozások korösszetétele a 2006-os adatsorban szereplő cégekével mutat hasonlóságot. A Baranya megyei vállalatok 71,6 %-a a 11–17 év közötti korcsoportba tartozik, a Komárom-Esztergom megyeiek 62,4 %-ának életkora pedig 13–18 év. Ugyancsak magasabb körökben a fiatal, 4–8 év közöttiek részaránya. A vállalati átlagéletkor 13 (2006), 16,4 (2011), ill. 14,7 év volt (2013, mindkét megyében; 13. táblázat).

A vállalat kora	Vállalkozások száma (2006)	Vállalkozások száma (2011)	Vállalkozások száma (2013) Baranya	Vállalkozások száma (2013) Komárom-Esztergom
4 év	1	0	1	0
5 év	2	0	0	1
6 év	6	0	2	2
7 év	2	0	1	4
8 év	3	0	3	2
9 év	6	5	4	6
10 év	5	5	6	5
11 év	7	4	13	9
12 év	12	2	15	8
13 év	11	9	17	12
14 év	18	5	22	17
15 év	15	3	26	17
16 év	11	3	19	13
17 év	7	4	14	19
18 év	1	6	9	10
19 év	0	6	6	4
20 év	3	11	7	4
21 év	0	4	6	5
22 év	0	6	2	2
23 év	0	1	2	0
24 év	2	0	1	0
25 év	0	1	0	0
26 év	0	0	0	1
29 év	0	1	0	0

13. táblázat: A felmérésben részt vevő vállalkozások korösszetétele

A vállalatok statisztikai régiók közti megoszlását a teljes KKV-szektor területi arányaival (7. táblázat) összevetve az látható, hogy Közép-Magyarország térbeli súlya e felmérésekben a többi régió bizonyos mértékű felülreprezentáltsága következtében kevésbé

domináns. A kisvállalkozások számában az egyes országrészek között mutatkozó aránykülönbségek a 2005/2006-os minta esetében nagyobbak; a Baranya megyéből visszaérkezett jelentősebb számú kérdőívnek köszönhetően különösen a Dél-dunántúli régió KKV-aránya mutat kiugró értéket. A második vizsgálati fordulóban helyet kapott vállalkozások esetében ilyen fokú eltérésekről nincs szó, ezek regionális számarányaikat tekintve szinte kiegyenlített megoszlásúak (37. ábra). A 2013-as, egy-egy megyére kiterjedő vizsgálat során statisztikai régiók közötti különbségek nem értelmezhetőek.



37. ábra: A vizsgálatban részt vevő vállalkozások részaránya régióként (Saját szerk.)

A vállalatok székhelyeinek *települési hierarchiaszint* szerinti megoszlásából az látható, hogy az első felméréskor a regionális központok és a megyeszékhelyek, a második alkalommal pedig a megyeszékhelyek és a kisvárosok alkottak relatív többséget. A 2005/2006-os, ill. a 2011-es adatsor egymáshoz viszonyított kategóriaarányai azt mutatják, hogy az előbbiben a főváros és a regionális központok hozzávetőleg kétszer nagyobb súllyal vesznek részt, a megyeszékhelyek nagyjából azonos részarányt alkotnak, míg az attól alacsonyabb hierarchiaszintű települési csoportok a második mintában nagyobb, a középvárosok és a falvak esetében mintegy kétszeres, a kvázi központoknál pedig közel háromszoros részt képviselnek (14. táblázat). A harmadik vizsgálatban részt vevő kisvállalkozások székhelyeinek megoszlása jól tükrözi az adott megyék településszerkezeti jellegzetességeit.



Míg Baranyában Pécs, mint regionális központ mellett sem megyeszékhely, sem középváros nincs, addig Komárom-Esztergom megyében a megyeszékhely Tatabánya mellett két középváros (Esztergom és Tata) is található. A településhierarchia legalsó szintjén elhelyezkedő falvak részaránya viszont a dél-dunántúli megyében jóval magasabb. Ennek megfelelően a baranyai cégek túlnyomó többsége regionális központ és kisvárosi szerepkörű településeken működött, a komárom-esztergomiak viszont jellemzően megyeszékhelyen és középvárosban. A kvázi központokban és községekben bejegyzett vállalkozások aránya Baranya megyében jóval magasabb volt (15. táblázat).

A települések tipizálásánál Dövényi Zoltán hierarchiarendszerére támaszkodtam (PERCZEL GY. Szerk. 2003). Az abban még nem szereplő, az ezredforduló körül vagy az után várossá nyilvánított településeket, lévén, hogy ezek valódi városi (térségi centrum) szerepkörrel már nem rendelkeznek, a kvázi központok közé soroltam. A községi, nagyközségi jogállású helységek külön kategóriába (falu) kerültek. A kutatásban szerepet vállalt cégek székhelytelepüléseit hierarchiaszintek alapján csoportosítva a 16. táblázat tartalmazza.

A vállalkozás székhelyének települési hierarchiaszintje	Vállalkozások száma és aránya (2005/2006)	Vállalkozások száma és aránya (2011)
Főváros	14 (12,5 %)	5 (6,6 %)
Regionális központ	31 (27,7 %)	10 (13,2 %)
Megyeszékhely	27 (24,1 %)	18 (23,7 %)
Középváros	4 (3,6 %)	5 (6,6 %)
Kisváros	19 (17,0 %)	17 (22,4 %)
Kvázi központ	11 (5,4 %)	12 (15,8 %)
Falu (község)	6 (5,4 %)	9 (11,8 %)

14. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek települési hierarchiaszint szerinti eloszlása 2005/2006-ban és 2011-ben

A vállalkozás székhelyének települési hierarchiaszintje	Vállalkozások száma és aránya (2013) Baranya megye	Vállalkozások száma és aránya (2013) Komárom-Esztergom megye
Regionális központ	91 (51,7 %)	0 (0,0 %)
Megyeszékhely	0 (0,0 %)	60 (42,6 %)
Középváros	0 (0,0 %)	48 (34,0 %)
Kisváros	43 (24,4 %)	27 (19,2 %)
Kvázi központ	25 (14,2 %)	4 (2,8 %)
Falu (község)	17 (9,7 %)	2 (1,4 %)

15. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek települési hierarchiaszint szerinti eloszlása 2013-ban

Főváros	Budapest
Regionális központ	Debrecen, Győr, Miskolc, Pécs, Szeged
Megyeszékhely	Minden igazgatási értelemben megyeszékhely város, valamint Sopron
Középváros	Dombóvár, Esztergom, Gyöngyös, Jászberény, Nagykanizsa, Pápa, Tata
Kisváros	Ajka, Balatonboglár, Berettyóújfalu, Bonyhád, Celldömölk, Dorog, Edelény, Érd, Fehérgyarmat, Hajdúböszörmény, Kiskőrös, Komárom, Komló, Lenti, Mátészalka, Mezőtúr, Mohács, Nyírbátor, Oroszlány, Pásztó, Siklós, Siófok, Szentendre, Szigetvár, Törökszentmiklós, Vásárosnamény
Kvázi központ	Albertirsa, Bábolna, Bóly, Budaörs, Fonyód, Füzesgyarmat, Gárdony, Gyomaendrőd, Harkány, Hévíz, Kisbér, Kistarcsa, Kozármisleny, Lajosmizse, Maglód, Nyergesújfalu, Pécsvárad, Pilisvörösvár, Sásd, Szentlőrinc, Tát, Tolna, Vasvár
Falu (község)	Beremend, Dunaszekcső, Fertőszéplak, Gyermely, Győrújbarát, Hidas, Kajászó, Kelebia, Kővágószőlős, Mecseknádasd, Móricgát, Nagyharsány, Nagyigmánd, Orfű, Pellérd, Recsk, Sajóörös, Szany, Szászvár, Tarnaméra, Tiszaalpár, Újszentiván, Zsombó

16. táblázat: A vállalatok székhelyei településkategóriák szerint

Ha e helységeket *településegységek*hez való kötődésük alapján kategorizáljuk, nyilvánvalóvá válik, hogy többségükben – 53,2–76,8 % közötti arányban – vagy valamelyik agglomerációhoz, vagy a településtartományok összefonódása tekintetében némileg gyengébb kapcsolatokkal jellemezhető agglomerálódó térséghez, nagyvárosi településegységekhez tartoznak (17. táblázat).

	Vállalkozások száma és aránya			
	2005/2006	2011	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
Agglomeráció	47 (42,0 %)	19 (25,0 %)	106 (60,2 %)	0 (0,0 %)
<i>Budapesti</i>	22	13	0	0
<i>Győri</i>	6	1	0	0
<i>Miskolci</i>	11	2	0	0
<i>Pécsi</i>	8	3	106	0
Agglomerálódó térség	8 (7,1 %)	6 (7,9 %)	0 (0,0 %)	0 (0,0 %)
<i>Balatoni</i>	3	4	0	0
<i>Egri</i>	2	0	0	0
<i>Szombathelyi</i>	0	2	0	0
<i>Zalaegerszegi</i>	3	0	0	0
Nagyvárosi településeggyüttes	31 (27,7 %)	23 (30,3 %)	0 (0,0 %)	75 (53,2 %)
<i>Békéscsabai</i>	0	2	0	0
<i>Debreceni</i>	3	3	0	0
<i>Kaposvári</i>	3	0	0	0
<i>Kecskeméti</i>	2	2	0	0
<i>Nyíregyházi</i>	0	2	0	0
<i>Salgótarjáni</i>	1	2	0	0
<i>Soproni</i>	2	1	0	0
<i>Szegedi</i>	4	3	0	0
<i>Székesfehérvári</i>	4	1	0	0
<i>Szekszárdi</i>	3	1	0	0
<i>Szolnoki</i>	3	2	0	0
<i>Tatabányai</i>	2	1	0	75
<i>Veszprémi</i>	4	3	0	0
Településeggyüttesen kívül	26 (23,2 %)	28 (36,8 %)	70 (39,8 %)	66 (46,8 %)

17. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek agglomerációs kategóriák szerinti megoszlása

A cégek *szervezeti formák* szerinti eloszlásának vizsgálatát ötféle kategóriába történő besorolással végeztem. Ezek a három leggyakoribb cégtípus, a betéti társaság (Bt.), a korlátolt felelősségű társaság (Kft.) és a részvénytársaság (Rt.) mellett az egyéni vállalkozás (Ev.), valamint – számolva azzal, hogy a vállalatok egy része még a rendszerváltás előtt alakult – a gazdasági munkaközösség voltak. Az első adatfelvételkor a vállalkozások közül négy más jogi formában (szövetkezet, alapítvány) működött. Amint az várható volt, a Kft.-k a felmérések minden egyes vizsgálati időpontjában abszolút többséget (58,9–83,7 %) alkottak, míg a második helyet e tekintetben a Bt.-k foglalták el. Ami az egyes társasági típusok részarányainak időbeli változását illeti, az látható, hogy a korábbi Gmk. Jogi forma a vállalati fejlődés későbbi szakaszaiban mindhárom esetben eltűnt (a gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXIV. Törvény hatályba lépését követően a gazdasági társaság mint cégforma végleg megszűnt), az egyéni vállalkozások száma pedig megfogyatkozott. A 2005/2006-os

adatsor azt jelzi, hogy a Bt.-k számának közel felére csökkenésével párhuzamosan a Kft.-k aránya jelentősen növekedett, míg a részvénytársaságoké csak alig érzékelhetően emelkedett. A 2011-es kérdőív adatai némileg más képet mutatnak. A Bt.-k kezdeti részesedése, mely a vállalatok alapításakor rögzített 2005/2006-os értékkel szinte teljesen azonos volt, gyakorlatilag változatlan maradt. Ugyanezt mondhatjuk az utóbbi esetben eleve magasabb arányban megjelenő Kft.-kről, melyeknek száma egy kisebb mértékű növekedést követően valamelyest újra csökkent. A második adatfelvételben szereplő vállalkozások között az Rt.-k részarányában mutatkozott számottevő növekedés (18. és 19. táblázat). A 2013-as vizsgálati körben részt vállaló cégek között a betéti társaságok és korlátolt felelősségű társaságok aránymódosulásainak mértéke és iránya a 2005/2006-os felmérésben szereplőkével, míg a részvénytársaságok részarányának változása a második adatfelvétel során rögzített értékekkel mutat hasonlóságot (20. és 21. táblázat).

	Gmk.	Ev.	Bt.	Kft.	Rt.
Alapításkor	8 (7,1 %)	10 (8,9 %)	19 (17,0 %)	66 (58,9 %)	5 (4,5 %)
Megerősödéskor	0 (0,0 %)	3 (2,7 %)	11 (9,8 %)	87 (77,7 %)	7 (6,3 %)
2005/2006-ban	0 (0,0 %)	3 (2,7 %)	10 (8,9 %)	88 (78,6 %)	7 (6,3 %)

18. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2005/2006)

	Gmk.	Ev.	Bt.	Kft.	Rt.
Alapításkor	4 (5,3 %)	3 (3,9 %)	14 (18,4 %)	55 (72,4 %)	0 (0,0 %)
Megerősödéskor	0 (0,0 %)	1 (1,3 %)	14 (18,4 %)	60 (78,9 %)	1 (1,3 %)
2006-ban	0 (0,0 %)	1 (1,3 %)	13 (17,1 %)	58 (76,3 %)	4 (5,3 %)
2011-ben	0 (0,0 %)	1 (1,3 %)	13 (17,1 %)	57 (75,0 %)	5 (6,6 %)

19. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2011)

	Gmk.	Ev.	Bt.	Kft.	Rt.
Alapításkor	3 (1,7 %)	5 (2,9 %)	44 (25,0 %)	121 (68,7 %)	3 (1,7 %)
Megerősödéskor	0 (0,0 %)	2 (1,1 %)	45 (25,6 %)	126 (71,6 %)	3 (1,7 %)
2006-ban	0 (0,0 %)	1 (0,6 %)	35 (19,9 %)	134 (76,1 %)	6 (3,4 %)
2011-ben	0 (0,0 %)	1 (0,6 %)	33 (18,7 %)	134 (76,2 %)	8 (4,5 %)

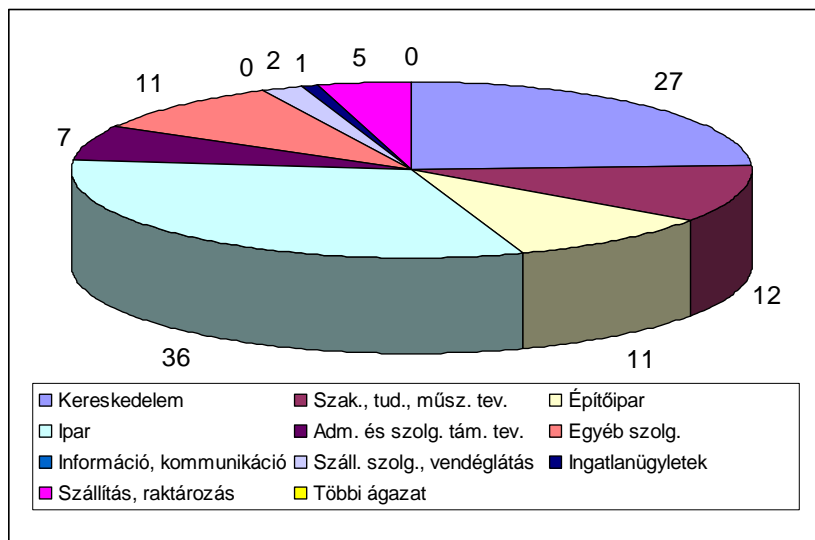
20. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2013) Baranya megyében

	Gmk.	Ev.	Bt.	Kft.	Rt.
Alapításkor	1 (0,7 %)	3 (2,1 %)	28 (19,9 %)	107 (75,9 %)	2 (1,4 %)
Megerősödéskor	0 (0,0 %)	1 (0,7 %)	25 (17,7 %)	111 (78,8 %)	4 (2,8 %)
2006-ban	0 (0,0 %)	1 (0,7 %)	15 (10,6 %)	118 (83,7 %)	7 (5,0 %)
2011-ben	0 (0,0 %)	1 (0,7 %)	15 (10,6 %)	118 (83,7 %)	7 (5,0 %)

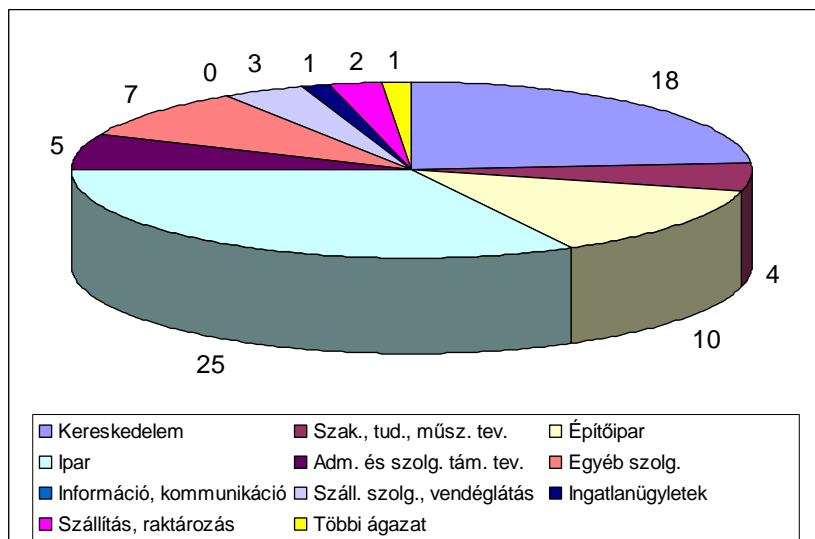
21. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2013) Komárom-Esztergom megyében

A kérdőív fő ágazati tevékenységre vonatkozó kérdésének válaszlehetőségeit a teljes KKV-szféra tevékenységtípusonkénti gyakorisága (8. táblázat) alapján állítottam össze, vagyis a legalább 4,5 %-nyi részt (> 30 000 vállalkozás) képviselő tíz ágazatot külön szerepeltettem; az ezek egyikébe sem sorolható vállalkozásokat a válaszadók az egyéb kategóriában helyezhették el. A nevesített ágazattípusokhoz az első két adatsor feldolgozásakor szinte kivétel nélkül minden vállalat hozzárendelhető volt, csupán egyetlen, a 2011-es felmérésben részt vevő vállalkozást kellett itt szerepeltetni. Az országos KKV-szektor belső ágazati arányaival való összehasonlítás azt mutatja, hogy az ipari szférában működők az e kutatásban szereplő vállalatok között jóval nagyobb arányban fordultak elő, az egyéb kategóriához tartozók pedig a minta elemszámából következően gyakorlatilag teljesen kimaradtak. A két adathalmaz egymáshoz viszonyított részaránykülönbségei viszont a szakmai, tudományos és műszaki tevékenységet végző vállalatok számbeli súlya kivételével – a második mintában ezek többen voltak – nem mutatnak számottevő eltérést. Az ipar, építőipar és kereskedelem együtt mindkét esetben nagyjából 2/3-os arányt (66,1, ill. 69,7 %) képviselnek (38. és 39. ábra). A harmadik felmérésbe bekerült kisvállalkozások tevékenységi

kategóriák szerinti csoportosítása módszertani megfontolásból (az adott megyére jellemző nemzetgazdasági kategóriamegoszláshoz való igazodás), ebből következően pedig az egyes ágazatok megyei és országos aránymértékének, ill. –eloszlásának különbségéből adódóan némileg eltérő képet mutat (11. és 12. táblázat).



38. ábra: Az egyes ágazati tevékenységi típusokhoz tartozó vállalatok száma 2005/2006-ban (Saját szerk.)



39. ábra: Az egyes ágazati tevékenységi típusokhoz tartozó vállalatok száma 2011-ben (Saját szerk.)

A vállalatok termelő/szolgáltató tevékenységet végző *munkatársainak státusát* a kérdőívet kitöltő vállalatvezetők ötféle lehetőség (tulajdonos, családtag, saját alkalmazott, kölcsönzött munkaerő, alvállalkozó) között választva adhatták meg. Minthogy az esetek

jelentős részében – természetes módon – a fentiek közül többet is megjelöltek, az átláthatóság és az adatfeldolgozás egyszerűsítése érdekében célszerűnek tűnt a válaszok kombinációs csoportokba rendezése. A munkatársaknak az adott vállalkozás sikeres működése iránti egyéni érdekeltsége, motivációjának különbözőségéből kiindulva előbb három kategóriát hoztam létre: 1) tulajdonosok és/vagy családtagok, 2) saját alkalmazottak és 3) külső dolgozók (kölsönzött munkaerő és/vagy alvállalkozók), majd ezek lehetséges variációival egészítettem ki e három alapkategóriát: 4) tulajdonosok és/vagy családtagok + saját alkalmazottak, 5) tulajdonosok és/vagy családtagok + külső dolgozók, 6) saját alkalmazottak + külső dolgozók, végül pedig 7) tulajdonosok és/vagy családtagok + saját alkalmazottak + külső dolgozók.

A vállalatok ily módon történt csoportosítása után azt látjuk, hogy az előzetes várakozásnak megfelelően legnagyobb részük tulajdonosok, családtagok és saját alkalmazottak munkája segítségével látja el a feladatát. Ezen kívül a csak tulajdonost, családtagot, a csak saját alkalmazottat, ill. a mind a három féle munkavállalót foglalkoztató típusban találunk még számottevő arányban vállalkozásokat. A belső részarányok időbeli változása tekintetében az első felmérés esetében mutatkozik jól kirajzolódó átrendeződés. A kizárólag tulajdonossal és/vagy családtaggal működő vállalkozások kezdeti magas aránya 2005/2006-ra kevesebb mint 1/4-re csökkent, míg a rajtuk kívül saját alkalmazottakat is foglalkoztató cégek száma mintegy másfélszeresére, a termelésbe/szolgáltatásba külső munkavállalókat is bevonók aránya pedig négyszeresére növekedett. A második és harmadik vizsgálati kör adathalmazának munkavállalói státusarány-módosulása nagyjából azonos mintát követ, de mértéke esetenként kevésbé határozott (22., 23., 24., és 25. táblázat).

	A vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenységet végző munkatársak státusa						
	Tulajd. És/vagy családt.	Saját alk.	Külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alkal.	Tulajd. És/vagy családt.+ külső dolg.	Saját alk.+ külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alk.+ külső dolg.
Alapításkor	41 36,6 %	24 21,4 %	1 0,9 %	35 31,3 %	3 2,7 %	3 2,7 %	5 4,5 %
Megerősödéskor	7 6,3 %	26 23,2 %	0 0,0 %	53 47,3 %	4 3,6 %	4 3,6 %	18 16,1 %
2005/2006-ban	10 8,9 %	20 17,9 %	0 0,0 %	51 45,5 %	1 0,9 %	8 7,1 %	22 19,6 %

22. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenységet végző munkatársak státusa						
	Tulajd. És/vagy családt.	Saját alk.	Külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alkal.	Tulajd. És/vagy családt.+ külső dolg.	Saját alk.+ külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alk.+ külső dolg.
Alapításkor	16 21,1 %	12 10,7 %	1 1,3 %	38 50,0 %	2 2,6 %	1 1,3 %	6 7,9 %
Megerősödéskor	10 13,2 %	11 14,5 %	0 0,0 %	39 51,3 %	3 3,9 %	3 3,9 %	10 13,2 %
2006-ban	9 11,8 %	9 11,8 %	1 1,3 %	39 51,3 %	2 2,6 %	5 6,6 %	11 14,5 %
2011-ben	10 13,2 %	9 11,8 %	4 5,3 %	33 43,4 %	5 6,6 %	5 6,6 %	10 13,2 %

23. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2011)

	A vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenységet végző munkatársak státusa						
	Tulajd. És/vagy családt.	Saját alk.	Külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alkal.	Tulajd. És/vagy családt.+ külső dolg.	Saját alk.+ külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alk.+ külső dolg.
Alapításkor	39 22,3 %	16 8,9 %	0 0,0 %	101 57,2 %	4 2,2 %	0 0,0 %	16 9,4 %
Megerősödéskor	26 14,5 %	20 11,6 %	0 0,0 %	103 58,3 %	5 2,8 %	5 2,8 %	18 10,0 %
2006-ban	13 7,4 %	22 12,5 %	4 2,3 %	107 60,8 %	4 2,3 %	6 3,4 %	20 11,3 %
2011-ben	6 3,4 %	21 11,9 %	6 3,4 %	109 62,0 %	7 4,0 %	6 3,4 %	21 11,9 %

24. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása Baranya megyében (2013)



	A vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenységet végző munkatársak státusa						
	Tulajd. És/vagy családt.	Saját alk.	Külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alkal.	Tulajd. És/vagy családt.+ külső dolg.	Saját alk.+ külső dolg.	Tulajd. És/vagy családt.+ saját alk.+ külső dolg.
Alapításkor	29 20,6 %	15 10,6 %	1 0,7 %	79 56,0 %	2 1,4 %	3 2,1 %	12 8,6 %
Megerősödéskor	24 17,0 %	17 12,0 %	1 0,7 %	78 55,4 %	2 1,4 %	3 2,1 %	16 11,4 %
2006-ban	15 10,6 %	17 12,1 %	2 1,4 %	81 57,5 %	2 1,4 %	5 3,5 %	19 13,5 %
2011-ben	8 5,7 %	9 6,4 %	3 2,1 %	94 66,7 %	4 2,8 %	5 3,5 %	18 12,8 %

25. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)

#### 6.4. A növekedési indikátorok idősoros adatai

A vállalati fejlődés egyik indikátoraként alkalmazandó *nettó árbevétel* összegét a kérdőívet kitöltők hat sávból álló értékskálán adhatták meg. Ennek beosztássűrűsége a növekedés mértékének és irányának kimutatásához elegendőnek tűnik, hiszen így is jól kirajzolódik a vállalkozások pénzügyi helyzetében megfigyelhető változás tendenciája. Az egyes korszakhatárok idején rögzített adatokból egyértelműen kiderül, hogy a vállalatok döntő többsége, kb. 2/3-a, tevékenységének kezdetén 20 millió forint alatti árbevételt tudott elérni, de később az e kategóriába tartozó vállalkozások aránya rohamosan csökkent. E csökkenés mértéke különösen az első felmérésben részt vevő cégek esetében szembetűnő. A 20–49 és az 50–99 millió Ft közötti értéktartományba eső vállalatok aránya jellemzően eleinte növekszik, majd csökkenni kezd, míg a 100 millió Ft feletti árbevételt elérő cégek száma tendenciózusan emelkedik (26., 27., 28. és 29. táblázat).

	Nettó árbevétel					
	< 20 millió Ft	20–49 millió Ft	50–99 millió Ft	100–499 millió Ft	500 millió – 1 milliárd Ft	>1 milliárd Ft
Az első üzleti év végén	71 63,4 %	16 14,3 %	9 8,0 %	9 8,0 %	6 5,4 %	1 0,9 %
Megerősödéskor	6 5,4 %	22 19,6 %	20 17,9 %	39 34,8 %	12 10,7 %	13 11,6 %
2005/2006-ban	9 8,0 %	13 11,6 %	16 14,3 %	36 32,1 %	13 11,6 %	25 22,3 %

26. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása (2005/2006)

	Nettó árbevétel					
	< 20 millió Ft	20–49 millió Ft	50–99 millió Ft	100–499 millió Ft	500 millió – 1 milliárd Ft	>1 milliárd Ft
Az első üzleti év végén	47 61,8 %	13 17,1 %	9 11,8 %	4 5,3 %	1 1,3 %	2 2,6 %
Megerősödéskor	15 19,7 %	21 27,6 %	19 25,0 %	12 10,7 %	5 6,6 %	4 5,3 %
2006-ban	11 14,5 %	16 21,1 %	15 19,7 %	20 26,3 %	7 9,2 %	7 9,2 %
2011-ben	10 13,2 %	20 26,3 %	12 10,7 %	19 25,0 %	6 7,9 %	9 11,8 %

27. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása (2011)

	Nettó árbevétel					
	< 20 millió Ft	20–49 millió Ft	50–99 millió Ft	100–499 millió Ft	500 millió – 1 milliárd Ft	>1 milliárd Ft
Az első üzleti év végén	120 68,2 %	27 15,3 %	19 10,8 %	6 3,4 %	3 1,7 %	1 0,6 %
Megerősödéskor	60 34,1 %	39 22,2 %	49 27,8 %	19 10,8 %	6 3,4 %	3 1,7 %
2006-ban	32 18,2 %	37 21,0 %	50 28,4 %	29 16,5 %	15 8,5 %	13 7,4 %
2011-ben	20 11,4 %	41 23,3 %	52 29,5 %	33 18,7 %	14 8,0 %	16 9,1 %

28. táblázat: A Baranyai megyei vállalatok nettó árbevételének alakulása (2013)

	Nettó árbevétel					
	< 20 millió Ft	20–49 millió Ft	50–99 millió Ft	100–499 millió Ft	500 millió – 1 milliárd Ft	>1 milliárd Ft
Az első üzleti év végén	89 63,2 %	27 19,1 %	16 11,4 %	5 3,5 %	2 1,4 %	2 1,4 %
Megerősödéskor	40 28,4 %	36 25,5 %	38 27,0 %	17 12,1 %	5 3,5 %	5 3,5 %
2006-ban	29 20,6 %	33 23,4 %	32 22,7 %	24 17,0 %	10 7,1 %	13 9,2 %
2011-ben	22 15,6 %	29 20,6 %	26 18,4 %	36 25,5 %	11 7,8 %	17 12,1 %

29. táblázat: A Komárom-Esztergom megyei vállalatok nettó árbevételének alakulása (2013)

A *munkavállalók létszámadatainak* KKV-méretkategóriák szerinti csoportosítását követően azt látjuk, hogy a mikrovállalkozásoknak a tevékenység kezdetekor regisztrált aránya mindhárom felmérés esetében szinte pontosan megegyezik, azok valamivel több mint 2/3-os részt képviselnek. A kis- és középvállalkozások tekintetében megintcsak hasonló, – 18–20, ill. 12–14 %-nyi – részarány mutatkozik. Az egyes vállalati méretcsoportok nagyságának egymáshoz viszonyított idősoros változása ugyancsak hasonló mintát követ: a mikrovállalkozások aránya a megerősödés időszakában csökken – ennek mértéke különösen az első adatsorban szembetűnő –, míg a 10–49 főt foglalkoztató cégek száma ugyanekkor jól érzékelhetően növekszik. A középvállalkozások vonatkozásában a felmérések adatai eltérő tendenciára utalnak; a 2005/2006-os vizsgálatban szereplő vállalkozásoknál ez a növekedés továbbra is megfigyelhető, a második és harmadik mintában viszont e méretkategóriában stagnálás, ill. csak alig kimutatható aránynövekedés tapasztalható. Ez utóbbi jellemző mindhárom vállalattípusra a megerősödés utáni időszakban is (30., 31., 32. és 33. táblázat).

	Mikrovállalkozások száma és aránya (1–9 fő)	Kisvállalkozások száma és aránya (10–49 fő)	Középvállalkozások száma és aránya (50–249 fő)
A tevékenység kezdetekor	77 (68,7 %)	20 (17,9 %)	15 (13,4 %)
Megerősödéskor	38 (33,9 %)	49 (43,8 %)	25 (22,3 %)
2005/2006-ban	33 (29,5 %)	48 (42,9 %)	31 (27,6 %)

30. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint (2005/2006)

	Mikrovállalkozások száma és aránya (1–9 fő)	Kisvállalkozások száma és aránya (10–49 fő)	Középvállalkozások száma és aránya (50–249 fő)
A tevékenység kezdetekor	52 (68,4 %)	15 (19,7 %)	9 (11,9 %)
Megerősödéskor	35 (46,1 %)	33 (43,4 %)	8 (10,5 %)
2006-ban	34 (44,7 %)	32 (42,1 %)	10 (13,2 %)
2011-ben	36 (47,4 %)	29 (38,2 %)	11 (14,4 %)

31. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint (2011)

	Mikrovállalkozások száma és aránya (1–9 fő)	Kisvállalkozások száma és aránya (10–49 fő)	Középvállalkozások száma és aránya (50–249 fő)
A tevékenység kezdetekor	52 (67,1 %)	15 (18,5 %)	9 (14,4 %)
Megerősödéskor	35 (42,6 %)	33 (38,6 %)	8 (18,8 %)
2006-ban	34 (44,4 %)	32 (41,7 %)	10 (13,9 %)
2011-ben	36 (41,8 %)	29 (40,9 %)	11 (17,3 %)


32. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint  
Baranya megyében (2013)

	Mikrovállalkozások száma és aránya (1–9 fő)	Kisvállalkozások száma és aránya (10–49 fő)	Középvállalkozások száma és aránya (50–249 fő)
A tevékenység kezdetekor	52 (66,9 %)	15 (20,1 %)	9 (13,0 %)
Megerősödéskor	35 (39,7 %)	33 (43,2 %)	8 (17,1 %)
2006-ban	34 (40,5 %)	32 (42,9 %)	10 (16,6 %)
2011-ben	36 (41,0 %)	29 (41,7 %)	11 (17,3 %)


33. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

Hogy a létszámadatok alakulásáról pontosabb képet alkothassunk, érdemes azokat növekedésük, ill. csökkenésük mértékének intenzitása szerint is számbavenni. Ehhez a vállalatokat a munkavállalói létszámuknak az előző korszakhatár idején rögzítettéhez képest bekövetkező változása alapján hat csoportba rendeztem (34., 35., 36. és 37. táblázat). Ennek nyomán egy viszonylag jól kirajzolódó szabályszerűség figyelhető meg; mégpedig az, hogy a kezdeti erőteljesebb – átlagos – növekedési ütem fokozatosan gyengül. Különösen tanulságosak e szempontból a hosszabb időtávot felölelő 2011-es és 2013-as adatsorok értékei. Jól látható, hogy a dinamikusabb növekedést jelző kategóriákba tartozó vállalkozások száma, ill. aránya csökken, a változatlan és csökkenő létszámmal működő cégeké pedig


növekszik. Megerősödéskor még a 100–400 és az 1–100 % közötti növekedést produkáló vállalatok alkották az összes vállalkozás 72,4 %-át, 2006-ban azonban egy kategóriával elcsúszva már az 1–100 %-os növekedésűek és a változatlan létszámmal működők együtt képviseltek hasonló, kereken 75 %-os részarányt. 2011-ben a stagnálók a vállalkozásoknak már közel 50 %-át adták, az 1–25 %-nyi létszámcsökkenést mutató vállalatokkal együtt pedig 77,6 %-ot tettek ki.

	A foglalkoztatotti létszám változásának mértéke					
	> 400 % növ.	100–400 % növ.	1–100 % növ.	Nem vált.	1–25 % csökk.	 % csökk.
Megerősödéskor	25 22,3 %	33 29,5 %	32 28,6 %	7 6,3 %	9 8,0 %	6 5,4 %
2005/2006-ban	0 0,0 %	10 8,9 %	53 47,3 %	26 23,2 %	11 9,8 %	12 10,7 %


34. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai (2005/2006)

	A foglalkoztatotti létszám változásának mértéke					
	> 400 % növ.	100–400 % növ.	1–100 % növ.	Nem vált.	1–25 % csökk.	 % csökk.
Megerősödéskor	6 7,9 %	17 22,4 %	38 50,0 %	10 13,2 %	3 3,9 %	2 2,6 %
2006-ban	0 0,0 %	3 3,9 %	29 38,2 %	28 36,8 %	12 15,8 %	4 5,3 %
2011-ben	0 0,0 %	1 1,3 %	13 17,1 %	37 48,7 %	22 28,9 %	3 3,9 %

35. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai (2011)

	A foglalkoztatotti létszám változásának mértéke					
	> 400 % növ.	100–400 % növ.	1–100 % növ.	Nem vált.	1–25 % csökk.	 % csökk.
Megerősödéskor	9 5,1 %	32 18,2 %	94 53,4 %	28 15,9 %	8 4,6 %	5 2,8 %
2006-ban	1 0,6 %	7 4,0 %	71 40,3 %	59 33,5 %	26 14,8 %	12 6,8 %
2011-ben	0 0,0 %	2 1,1 %	38 21,6 %	89 50,6 %	39 22,2 %	8 4,5 %

36. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai  
Baranya megyében (2013)

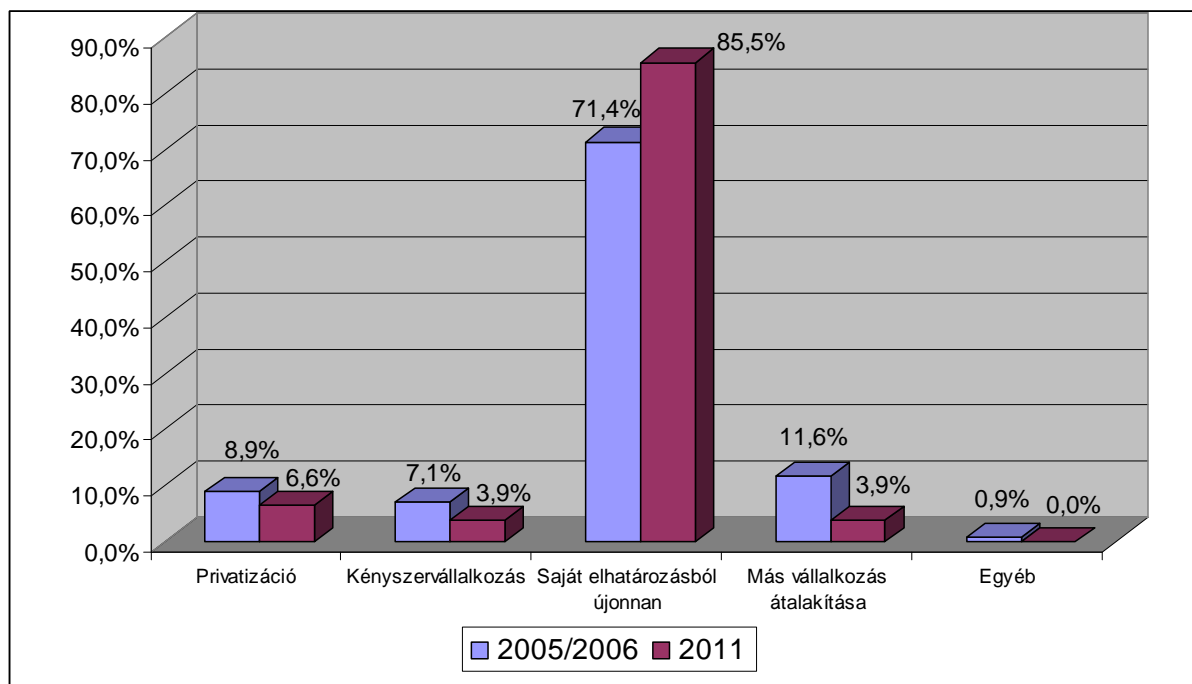
	A foglalkoztatotti létszám változásának mértéke					
	> 400 % növ.	100–400 % növ.	1–100 % növ.	Nem vált.	1–25 % csökk.	 % csökk.
Megerősödéskor	9 6,4 %	39 27,7 %	65 46,1 %	17 12,0 %	8 5,7 %	3 2,1 %
2006-ban	3 2,1 %	9 6,4 %	58 41,1 %	46 32,7 %	17 12,0 %	8 5,7 %
2011-ben	0 0,0 %	4 2,8 %	32 22,7 %	63 44,7 %	36 25,5 %	6 4,3 %

37. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

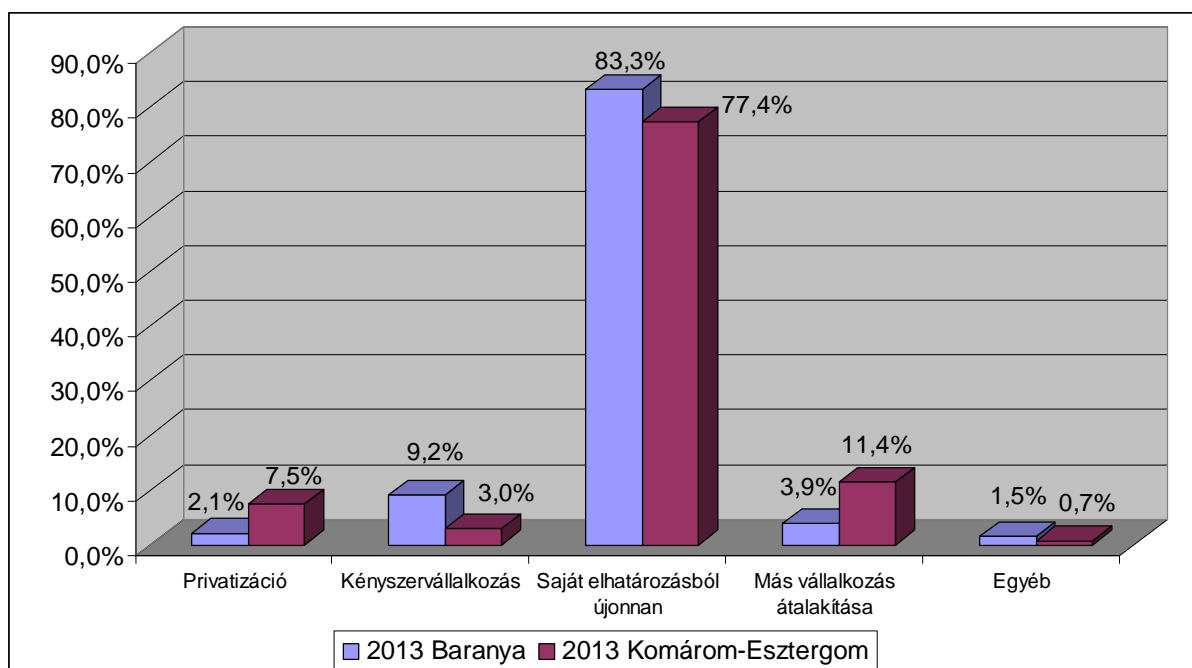
## 6.5. A vállalkozói magatartási faktorok

E tényezőcsoportban egyrészt a *vállalkozásalapítás motivációit, körülményeit*, másrészt a tulajdonosok, menedzserek fejlesztésekkel, beruházásokkal kapcsolatos elképzeléseit és a *vállalkozás* rövid távú *növekedésére, fejlődésére vonatkozó elvárásait, reményeit* kívántam felmérni.

Az előbbieket megismerésére a kérdőívbe egy öt válaszlehetőséget tartalmazó pontot illesztettem be, amelynek segítségével a vállalat létrehozásában szerepet játszó két alapvető szándékra, a kényszerre és a szabad elhatározásra, ez utóbbin belül pedig az új alapításra, a privatizációra, valamint egy esetleg meglévő korábbi vállalkozás átalakítására kérdeztem rá, az ezek közé nem besorolható körülményekre pedig az egyéb kategóriát tartottam fenn. A válaszokból az derült ki, hogy a vállalkozások túlnyomó többségét tulajdonosaik szabad elhatározásból és újonnan alapították – a többi körülmény ellenében ez az opció a 2011-es és a 2013-as baranyai felmérésben még hangsúlyosabb –, a korábbi vállalati előzmények jóval kisebb arányt képviselnek. A kényszer általi motiváció a hazai kisvállalati szférára általában jellemző szintnél alacsonyabbnak tűnik (40. és 41. ábra).



40. ábra: A vállalkozások alapításában szerepet játszó motivációk, körülmények megoszlása az első két adatsorban (Saját szerk.)



41. ábra: A vállalkozások alapításában szerepet játszó motivációk, körülmények megoszlása az utolsó két adatsorban (Saját szerk.)

A vállalatvezetők fejlődés (növekedés) iránti viszonya mértékének megállapítása céljából az első felmérést attitűdvizsgálattal is kiegészítettem. Ezt egy rövid válaszokat váró, négy tagból álló kérdéssor segítségével kívántam elvégezni, amelyben a tulajdonosok, menedzserek elkövetkező 12–24 hónapban megvalósítandó beruházási terveiből – külön kitérve a környezetvédelmi célú beruházásokra –, fejlesztési eszközeiből és a cég jövőjével kapcsolatos véleményeiből kirajzolódó képet kívántam rendszerbe foglalni.

A válaszok összehasonlító elemzése során arra a következtetésre jutottam, hogy azok mindegyike három, viszonylag könnyen elhatárolható kategóriába, a nemleges vagy negatív, a pozitív, de jobb esetben csak általános, igen gyakran azonban semmitmondó, végül a konkrétumokat is megfogalmazó, határozott elképzelésekre, tervekre utaló pozitív reakciók csoportjába rendezhető. Az egyes kérdésekre adott válaszok fenti kategóriák közötti megoszlása alapján azt mondhatjuk, hogy a vállalatvezetők általában a beruházások, a fejlesztési eszközök és a jövőbeli eredmények tekintetében nagyjából 75–85 %-os arányban pozitívan nyilatkoztak, míg a vállalkozás fejlesztése, fejlődése érdekében elengedhetetlen, bizonyos értelemben környezettudatos gondolkodást is tükröző zöld beruházásokat illetően sokkal kevésbé tűntek progresszívnek (38. táblázat).

	Negatív (nincs) válaszok aránya	Általános pozitív válaszok aránya	Konkrét pozitív válaszok aránya
Milyen beruházásokat tervez?	25,9 %	29,5 %	44,6 %
Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?	77,7 %	8,0 %	14,3 %
Milyen eszközökkel kívánja befolyásolni vállalkozása fejlődését a jövőben?	14,3 %	35,7 %	50,0 %
Milyen eredményeket vár a jövőben?	25,0 %	39,3 %	35,7 %

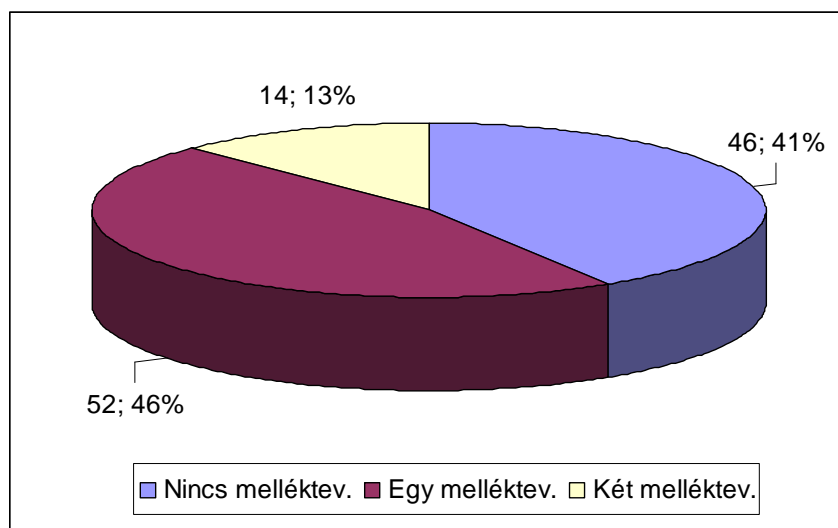
38. táblázat: A növekedési attitűdvizsgálat kérdéseire adott válaszok megoszlása

## 6.6. A vállalati magatartási tényezők

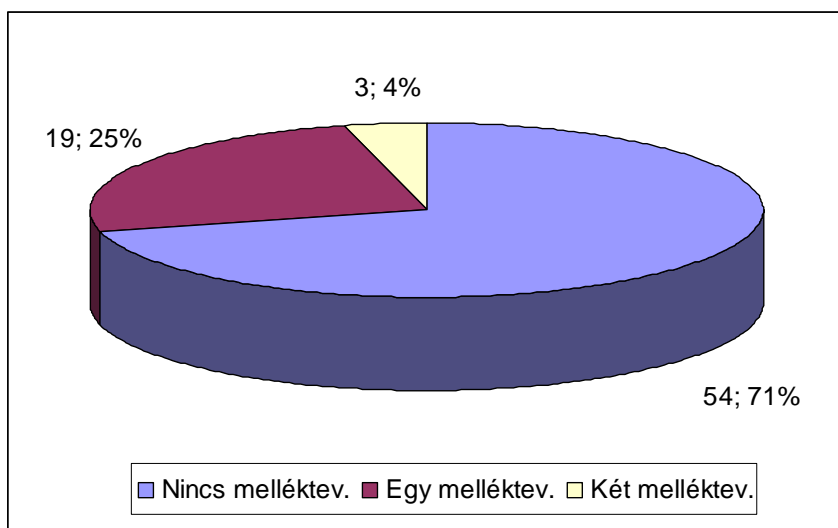
A fejlődést befolyásoló tényezők között vettem számításba a vállalkozások *diverzifikációját*, vagyis azt, hogy az elsődlegesnek tekintett fő tevékenység mellett ellát-e a cég másfajta termelő/szolgáltató feladatot is. A három felmérés adatai e vonatkozásban egymástól eltérő stratégiára utalnak. Míg a 2005/2006-os mintába bekerült vállalatok körében a több lábon állók aránya közel 60 %-os, és viszonylag magas a két melléktevékenységet végzők



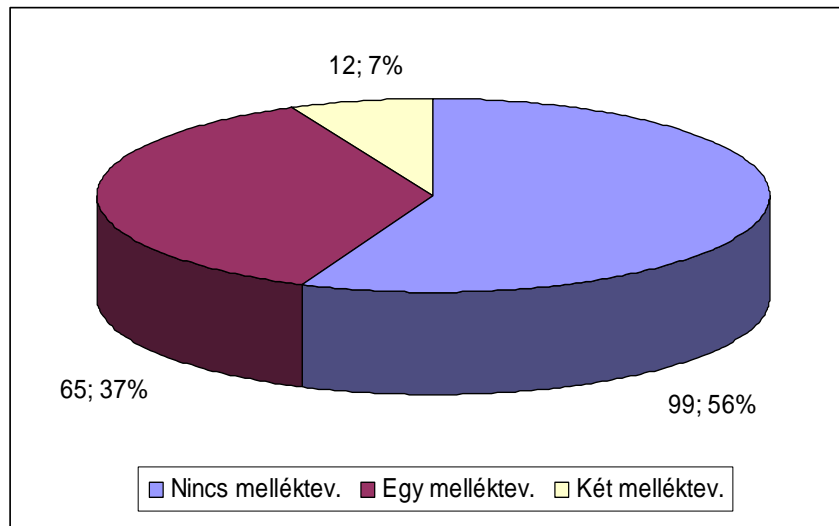
részesedése, addig a második adatsorban a csak egyetlen tevékenységre szakosodott vállalkozások több mint 70 %-os arányban vannak jelen, két további tevékenységfajtában is érdekelt cégeket pedig alig találunk. A 2013-as vizsgálatban részt vállalók között a kiegészítő tevékenységet végzők összesített részaránya hozzávetőleg megegyezik (44, ill. 51 %) és az előbbi két mintában tapasztalt szélsőértékek átlaga körül mozog (42., 43., 44. és 45. ábra).



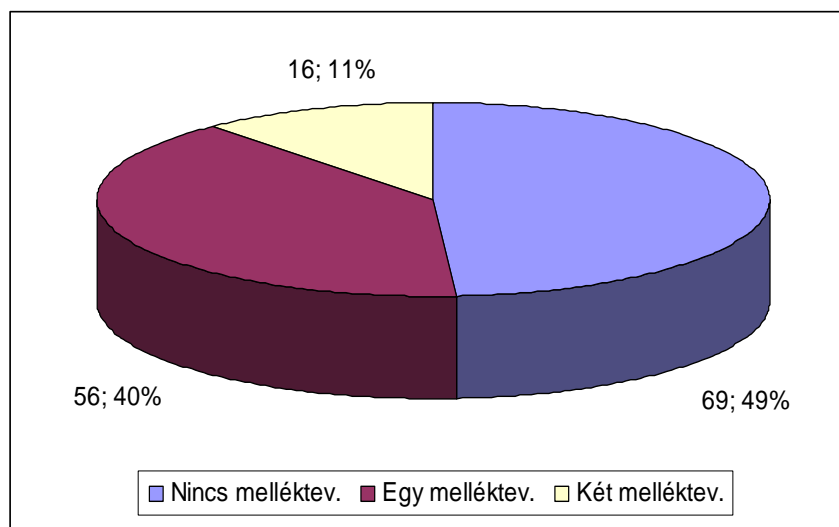
42. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 2005/2006-ban (Saját szerk.)



43. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 2011-ben (Saját szerk.)



44. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása Baranya megyében 2013-ben (Saját szerk.)



45. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása Komárom-Esztergom megyében 2013-ben (Saját szerk.)

A *hálózatosodás* mértékét a leány- és/vagy társvállalkozások számbeli súlya alapján ítéldhetjük meg leginkább. Ezek jelentős arányú hiánya mindhárom esetben nyilvánvaló, a 2011-es és a 2013-as baranyai mintában pedig különösen szembetűnő (39. táblázat).

	Leány- és társvállalkozásokkal rendelkező cégek száma és aránya				
	Nincs	Egy	Kettő	Három	Négy
2005/2006	96 (85,7 %)	10 (8,9 %)	4 (3,6 %)	1 (0,9 %)	1 (0,9 %)
2011	72 (94,7 %)	3 (4,0 %)	1 (1,3 %)	0 (0,0 %)	0 (0,0 %)
2013 Baranya m.	165 (93,8 %)	8 (4,5 %)	3 (1,7 %)	0 (0,0 %)	0 (0,0 %)
2013 Komárom-Esztergom m.	125 (88,7 %)	14 (9,9 %)	2 (1,4 %)	0 (0,0 %)	0 (0,0 %)

39. táblázat: A vállalkozások hálózatosodásának aránymértéke

A vállalatok *nemzetköziesedtségére* termékeik, szolgáltatásaik piacának kiterjedése utalhat. Ennek megállapításához arra kértem a kérdőívet kitöltő személyeket, hogy három kategóriát tartalmazó rendszerben (hazai, európai, Európán kívüli) adják meg saját vállalkozásuk piacának földrajzi kiterjedését. A válaszok alapján a csak hazai, a hazai és európai, valamint a mindhárom térségben jelen lévő vállalatok csoportja formálódott ki. Az előzetes várákozásnak megfelelően mindkét felmérés minden egyes időszakában a csupán Magyarországon értékesítő vállalatok voltak többségben, de időben ezek aránya a nemzetközi piacon is megjelenők részesedésének folyamatos növekedésével párhuzamosan egyre inkább csökkent (40., 41., 42. és 43. táblázat).

	A vállalkozások piacának földrajzi kiterjedése		
	Csak hazai	Hazai és európai	Hazai, európai és Európán kívüli
A tevékenység kezdetekor	87 (77,7 %)	24 (21,4 %)	1 (0,9 %)
Megerősödéskor	66 (58,9 %)	45 (40,2 %)	1 (0,9 %)
2005/2006-ban	56 (50,0 %)	50 (44,6 %)	6 (5,4 %)

40. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke (2005/2006)

	A vállalkozások piacának földrajzi kiterjedése		
	Csak hazai	Hazai és európai	Hazai, európai és Európán kívüli
A tevékenység kezdetekor	63 (82,9 %)	12 (15,8 %)	1 (1,3 %)
Megerősödéskor	55 (72,4 %)	20 (26,3 %)	1 (1,3 %)
2006-ban	49 (64,5 %)	25 (32,9 %)	2 (2,6 %)
2011-ben	48 (63,2 %)	24 (31,6 %)	4 (5,2 %)

41. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke (2011)

	A vállalkozások piacának földrajzi kiterjedése		
	Csak hazai	Hazai és európai	Hazai, európai és Európán kívüli
A tevékenység kezdetekor	154 (87,5 %)	18 (10,2 %)	4 (2,3 %)
Megerősödéskor	133 (75,6 %)	40 (22,7 %)	3 (1,7 %)
2006-ban	108 (61,3 %)	61 (34,7 %)	7 (4,0 %)
2011-ben	107 (60,8 %)	57 (32,4 %)	12 (6,8 %)

42. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke  
Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások piacának földrajzi kiterjedése		
	Csak hazai	Hazai és európai	Hazai, európai és Európán kívüli
A tevékenység kezdetekor	108 (76,6 %)	31 (22,0 %)	2 (1,4 %)
Megerősödéskor	105 (74,5 %)	35 (24,8 %)	1 (0,7 %)
2006-ban	97 (68,8 %)	40 (28,4 %)	4 (2,8 %)
2011-ben	92 (65,2 %)	42 (29,8 %)	7 (5,0 %)

43. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

A növekedésre ható hipotetikus tényezők között kaptak helyet a vállalkozások *információtechnológiai fejlettségére* vonatkozó kérdések is. A válaszadók e tekintetben a telefon- ill. faxellátottság, az internetelérhetőség, valamint a termelési és/vagy termékszoftver kategóriák közül választhattak, és az esetek túlnyomó részében természetesen többes válaszlehetőséggel éltek. Minthogy az internethez hozzáférők telefonnal, faxszal is rendelkeztek, a szoftvert használók pedig jellemzően mindkét másik eszköz birtokában voltak, az adatok rendszerezésekor ezek kombinálása mellőzhető volt. Az IT-háttér tekintetében a 2005/2006-os és a 2013-as minta válaszaiból meglehetősen világos kép rajzolódik ki. Miközben a csak telefonra és/vagy faxra támaszkodó cégek száma időben rohamosan csökken, addig a már internettel is rendelkezők és a szoftverhátterre támaszkodók részaránya növekszik. A második kérdőív adatai által jelzett arányváltozások ebből a szempontból kevésbé egyértelműek: a csak telefont használók arányában 2011-re jelentősebb emelkedés, a szoftvert alkalmazók részesedésében pedig számottevő csökkenés tapasztalható (44., 45., 46. és 47. táblázat).

	A vállalkozások IT-fejlettsége		
	Telefon, fax	Internet	Szoftver
A tevékenység kezdetekor	46 (41,1 %)	9 (8,0 %)	57 (50,9 %)
Megerősödéskor	9 (8,0 %)	18 (16,1 %)	85 (75,9 %)
2005/2006-ban	4 (3,6 %)	27 (24,1 %)	81 (72,3 %)

44. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozások IT-fejlettsége		
	Telefon, fax	Internet	Szoftver
A tevékenység kezdetekor	24 (31,6 %)	37 (48,7 %)	15 (19,7 %)
Megerősödéskor	3 (3,9 %)	50 (65,8 %)	23 (30,3 %)
2006-ban	2 (2,6 %)	46 (60,5 %)	28 (36,9 %)
2011-ben	13 (17,1 %)	49 (64,5 %)	14 (18,4 %)

45. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása (2011)

	A vállalkozások IT-fejlettsége		
	Telefon, fax	Internet	Szoftver
A tevékenység kezdetekor	50 (28,4 %)	75 (42,6 %)	51 (29,0 %)
Megerősödéskor	20 (11,4 %)	101 (57,4 %)	55 (31,2 %)
2006-ban	7 (4,0 %)	108 (61,4 %)	61 (34,6 %)
2011-ben	3 (1,7 %)	117 (66,5 %)	56 (31,8 %)

46. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása  
Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások IT-fejlettsége		
	Telefon, fax	Internet	Szoftver
A tevékenység kezdetekor	47 (33,3 %)	72 (51,1 %)	22 (15,6 %)
Megerősödéskor	27 (19,1 %)	89 (63,1 %)	25 (17,8 %)
2006-ban	11 (7,8 %)	101 (71,6 %)	29 (20,6 %)
2011-ben	4 (2,8 %)	107 (75,9 %)	30 (21,3 %)

47. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

A vállalkozások *termékkála-bővülésének, újabb tevékenységi formák* bevezetésének, mint a növekedést feltehetőleg kedvezően befolyásoló tényezőnek a vizsgálata a kutatás hangsúlyos elemét alkotja. A válaszadókat arra kértem, hogy a már jól ismert korszakhatárookra vagy az azokat megelőző időszakokra vonatkozóan adjanak tájékoztatást a vállalatnál végrehajtott esetleges termék-, ill. szolgáltatásfejlesztésről és/vagy új tevékenységi

körök megjelenéséről. Az adatok ilyen szempontból történt elemzésének eredményei több tekintetben is különbözőek. Az első és a komárom-esztergomi (harmadik) kérdőív válaszai alapján úgy tűnik, hogy a kizárólag újabb tevékenységfajta bevezetését elhatározó cégek ugyan relatív többséget alkotnak, de a többi kategóriába, vagyis a változatlan termék-, szolgáltatásstruktúrájúak, a csak termék-, szolgáltatásfejlesztést végrehajtottak és a mindkét lehetőséggel élők közé sorolt vállalkozások is viszonylag jelentős részt képviselnek, egymáshoz viszonyított részarányuk azonban gyakorlatilag változatlan. A második és a baranya megyei (harmadik) felmérésben szereplő cégek esetében a termék-, ill. szolgáltatásfejlesztők előfordulása koncentráltabb és időben növekvő arányú, a többiek viszont egyre kisebb súlyt képviselnek (48., 49., 50. és 51. táblázat).

	A vállalkozások által végrehajtott fejlesztések, bővítések			
	Ugyanaz a termék, szolgáltatás	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés	Új tevékenységi kör bevezetése	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés és új tevékenységi kör
Megerősödéskor (-ig)	24 (21,4 %)	47 (42,0 %)	8 (7,1 %)	33 (29,5 %)
2005/2006-ban (-ig)	25 (22,3 %)	47 (42,0 %)	12 (10,7 %)	28 (25,0 %)

48. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya (2005/2006)

	A vállalkozások által végrehajtott fejlesztések, bővítések			
	Ugyanaz a termék, szolgáltatás	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés	Új tevékenységi kör bevezetése	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés és új tevékenységi kör
Megerősödéskor (-ig)	16 (21,1 %)	40 (52,6 %)	9 (11,8 %)	11 (14,5 %)
2006-ban (-ig)	14 (18,4 %)	53 (69,7 %)	4 (5,3 %)	5 (6,6 %)
2011-ben (-ig)	11 (14,5 %)	52 (68,4 %)	6 (7,9 %)	7 (9,2 %)

49. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya (2011)

	A vállalkozások által végrehajtott fejlesztések, bővítések			
	Ugyanaz a termék, szolgáltatás	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés	Új tevékenységi kör bevezetése	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés és új tevékenységi kör
Megerősödéskor (-ig)	46 (26,1 %)	86 (48,9 %)	27 (15,3 %)	17 (9,7 %)
2006-ban (-ig)	35 (19,9 %)	105 (59,7 %)	23 (13,0 %)	13 (7,4 %)
2011-ben (-ig)	33 (18,7 %)	124 (70,5 %)	12 (6,8 %)	7 (4,0 %)

50. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások által végrehajtott fejlesztések, bővítések			
	Ugyanaz a termék, szolgáltatás	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés	Új tevékenységi kör bevezetése	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés és új tevékenységi kör
Megerősödéskor (-ig)	29 (20,6 %)	55 (39,0 %)	37 (26,2 %)	20 (14,2 %)
2006-ban (-ig)	25 (17,7 %)	55 (39,0 %)	35 (24,8 %)	26 (18,5 %)
2011-ben (-ig)	26 (18,5 %)	57 (40,4 %)	38 (26,9 %)	20 (14,2 %)

51. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya Komárom-Esztergom megyében (2013)

Mínt hogy a *tőkeforrás összetétele* is nagyban befolyásolhatja a vállalatok fejlődési, növekedési esélyeit, az adatgyűjtés során erre vonatkozó kérdést is megfogalmaztam. A kérdőívet kitöltők a három alapvető jelentőségű forráscsoport – a saját tőke, a szakmai, pénzügyi befektetők, ill. a bankhitel és/vagy egyéb kölcsön – valamelyikének, vagy ezek közül többnek a megjelölésével adhattak információt cégük finanszírozásának módjáról. Ezek variációs csoportokba rendezését követően nyilvánvalóvá vált, hogy gyakorlatilag négyféle kategória – a kizárólag saját tőkeforrásra alapozott, a saját tőke mellett befektetők, ill. bankhitel és/vagy egyéb kölcsön segítségével fenntartott, végül a csak hitelből finanszírozott vállalkozások csoportja – különíthető el. Világosnak tűnő szabályszerűség e vonatkozásban különösen az első és harmadik felmérés adatainak számbavételét követően ismerhető fel. Ezekben az esetekben azt látjuk, hogy amíg a kizárólag önerőre támaszkodó vállalatok alapításkori részaránya hozzávetőleg 2/3-ról 1/3–1/4-re csökken, addig a vállalkozás fejlődése, növekedése során a működtetésbe banki forrásokat, pénzkölcsönöket is bevonó cégek részesedése nagyjából 3–3,5-szeresére növekszik. Valamelyest emelkedik vagy stagnál az önálló forrásokkal nem rendelkezők aránya, a saját tőke mellett befektetők hozzájárulására számító vállalatok kezdetben sem túl magas száma ezzel szemben rohamosan csökken. A

2011-es adatok hasonló, bár kevésbé határozottan kirajzolódó tendenciát jeleznek (52., 53., 54. és 55. táblázat).

	A vállalkozások tőkeforrása					
	Saját tőke	Saját tőke + befektetők	Saját tőke + befektetők + hitel	Saját tőke + hitel	Befektetők	Hitel
Alapításkor	71 63,4 %	12 10,7 %	1 0,9 %	17 15,2 %	0 0,0 %	11 9,8 %
Megerősödéskor	43 38,4 %	5 4,5 %	0 0,0 %	49 43,7 %	0 0,0 %	15 13,4 %
2005/2006-ban	38 33,9 %	2 1,8 %	1 0,9 %	52 46,4 %	1 0,9 %	18 16,1 %

52. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele (2005/2006)

	A vállalkozások tőkeforrása					
	Saját tőke	Saját tőke + befektetők	Saját tőke + befektetők + hitel	Saját tőke + hitel	Befektetők	Hitel
Alapításkor	54 71,1 %	3 3,9 %	0 0,0 %	14 18,4 %	0 0,0 %	5 6,6 %
Megerősödéskor	40 52,6 %	8 10,5 %	0 0,0 %	27 35,6 %	0 0,0 %	1 1,3 %
2006-ban	33 43,4 %	2 2,6 %	0 0,0 %	36 47,4 %	0 0,0 %	5 6,6 %
2011-ben	38 50,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	33 43,4 %	0 0,0 %	5 6,6 %

53. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele (2011)

	A vállalkozások tőkeforrása					
	Saját tőke	Saját tőke + befektetők	Saját tőke + befektetők + hitel	Saját tőke + hitel	Befektetők	Hitel
Alapításkor	118 67,0 %	13 7,4 %	1 0,6 %	30 17,0 %	0 0,0 %	14 8,0 %
Megerősödéskor	80 45,5 %	11 6,3 %	0 0,0 %	72 40,9 %	0 0,0 %	13 7,3 %
2006-ban	68 38,6 %	4 2,3 %	0 0,0 %	84 47,7 %	0 0,0 %	20 11,4 %
2011-ben	46 26,1 %	0 0,0 %	0 0,0 %	109 61,9 %	0 0,0 %	21 12,0 %

54. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele  
Baranya megyében (2013)



	A vállalkozások tőkeforrása					
	Saját tőke	Saját tőke + befektetők	Saját tőke + befektetők + hitel	Saját tőke + hitel	Befektetők	Hitel
Alapításkor	93 66,0 %	9 6,4 %	1 0,7 %	30 21,3 %	0 0,0 %	8 5,6 %
Megerősödéskor	76 54,0 %	8 5,6 %	1 0,7 %	48 34,1 %	0 0,0 %	8 5,6 %
2006-ban	66 46,9 %	5 3,5 %	0 0,0 %	65 46,1 %	0 0,0 %	5 3,5 %
2011-ben	50 35,5 %	1 0,7 %	0 0,0 %	82 58,2 %	0 0,0 %	8 5,6 %

55. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

A vállalatok pénzügy helyzetének stabilitása tekintetében fontos szerepük van a hazai és európai uniós *pályázati* pénzeknek, valamint a különféle állami, önkormányzati *támogatásoknak*, kedvezményeknek. Egyrészt kiegészítő anyagi forrásul szolgálnak, másrészt az ezekhez hozzájutó, pályázatképes vállalkozások bizonyos szintű gazdasági, piaci jelentőségére, fejlődési, növekedési lehetőségeire is utalnak. A pályázatok, támogatások igénybevételére vonatkozó válaszok összesítése azt mutatja, hogy azok belső aránymegoszlásától függetlenül a sikeresen pályázó vállalatok és a kiegészítő forrásban semmilyen formában nem részesülő cégek száma valamelyest növekedett, míg az állam vagy önkormányzatok által támogatott és a mindkét módon kiegészítő forráshoz jutott vállalkozások aránya kisebb-nagyobb mértékben csökkent (56., 57., 58. és 59. táblázat).

	A vállalkozások kiegészítő forrásai			
	Pályázatok	Támogatások	Pályázatok + támogatások	Nincs
A megerősödésig	28 (25,0 %)	26 (23,2 %)	25 (22,3 %)	33 (29,5 %)
2005/2006-ig	34 (30,4 %)	16 (14,3 %)	22 (19,6 %)	40 (35,7 %)

56. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozások kiegészítő forrásai			
	Pályázatok	Támogatások	Pályázatok + támogatások	Nincs
A megerősödésig	31 (40,8 %)	14 (18,4 %)	4 (5,3 %)	27 (35,5 %)
2006-ig	31 (40,8 %)	10 (13,1 %)	4 (5,3 %)	31 (40,8 %)
2011-ig	37 (48,7 %)	7 (9,2 %)	1 (1,3 %)	31 (40,8 %)

57. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása (2011)

	A vállalkozások kiegészítő forrásai			
	Pályázatok	Támogatások	Pályázatok + támogatások	Nincs
A megerősödésig	66 (37,5 %)	30 (17,0 %)	6 (3,4 %)	74 (42,1 %)
2006-ig	80 (45,5 %)	31 (17,6 %)	5 (2,8 %)	60 (34,1 %)
2011-ig	90 (51,1 %)	26 (14,8 %)	4 (2,3 %)	56 (31,8 %)

58. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása  
Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások kiegészítő forrásai			
	Pályázatok	Támogatások	Pályázatok + támogatások	Nincs
A megerősödésig	43 (30,5 %)	20 (14,2 %)	6 (4,2 %)	72 (51,1 %)
2006-ig	56 (39,7 %)	18 (12,8 %)	2 (1,4 %)	65 (46,1 %)
2011-ig	67 (47,5 %)	16 (11,4 %)	4 (2,8 %)	54 (38,3 %)

59. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

A vállalkozások *tudástőkéjének* összetételéről a következő három válaszlehetőséget felkínáló kérdés segítségével kívántam tájékozódni: 1) tulajdonos(ok), menedzserek szellemi tőkéje (kreativitása, szakismerete), 2) a termelő, szolgáltató tevékenységet végző alkalmazottak szaktudása és 3) külső résztvevők, szereplők tudása, ismeretei. Ezek kombinációs kategóriái között a kizárólag tulajdonosok, menedzserek tudástőkéjére támaszkodó és az e mellett a termelő, szolgáltató munkát ellátó saját alkalmazottak szaktudását is hasznosító típusba tartozó cégek alkották az összes vállalkozás túlnyomó többségét. A vállalkozói tevékenység kiteljesedését, diverzifikációját jelzi, hogy változó mértékben ugyan, de az előbbiek aránya csökkent, az utóbbiaké pedig növekedett. Ezen túl az látható még, hogy a komplex tudástőkéjű, a fentiek mellett külső szereplők ismereteit is felhasználó vállalkozások száma ugyancsak emelkedett (60., 61., 62. és 63. táblázat).

	A vállalkozások tudástőkéjének összetétele						
	Tulajd., menedzs.	Alkalm.	Külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm.	Tulajd., menedzs. + külső résztv.	Alkalm. + külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm. + külső résztv.
A tevék. Kezdetekor	58 51,7 %	4 3,6 %	1 0,9 %	39 34,8 %	4 3,6 %	2 1,8 %	4 3,6 %
Megerősö- déskor	30 26,8 %	10 8,9 %	0 0,0 %	52 46,4 %	7 6,3 %	0 0,0 %	13 11,6 %
2005/2006- ban	26 23,2 %	6 5,3 %	0 0,0 %	57 50,9 %	5 4,5 %	1 0,9 %	17 15,2 %

60. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozások tudástőkéjének összetétele						
	Tulajd., menedzs.	Alkalm.	Külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm.	Tulajd., menedzs. + külső résztv.	Alkalm. + külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm. + külső résztv.
A tevék. Kezdetekor	61 80,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	13 17,1 %	2 2,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %
Megerősö- déskor	47 61,9 %	1 1,3 %	0 0,0 %	26 34,2 %	2 2,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %
2006-ban	50 65,8 %	0 0,0 %	0 0,0 %	23 30,3 %	2 2,6 %	0 0,0 %	1 1,3 %
2011-ben	46 60,6 %	3 3,9 %	0 0,0 %	24 31,6 %	1 1,3 %	0 0,0 %	2 2,6 %

61. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása (2011)

	A vállalkozások tudástőkéjének összetétele						
	Tulajd., menedzs.	Alkalm.	Külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm.	Tulajd., menedzs. + külső résztv.	Alkalm. + külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm. + külső résztv.
A tevék. Kezdetekor	121 68,7 %	0 0,0 %	0 0,0 %	47 26,7 %	4 2,3 %	0 0,0 %	4 2,3 %
Megerősö- déskor	115 65,4 %	2 1,1 %	0 0,0 %	53 30,1 %	2 1,1 %	0 0,0 %	4 2,3 %
2006-ban	86 48,9 %	2 1,1 %	0 0,0 %	74 42,1 %	5 2,8 %	0 0,0 %	9 5,1 %
2011-ben	80 45,4 %	4 2,3 %	0 0,0 %	80 45,4 %	3 1,8 %	0 0,0 %	9 5,1 %

62. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások tudástőkéjének összetétele						
	Tulajd., menedzs.	Alkalm.	Külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm.	Tulajd., menedzs. + külső résztv.	Alkalm. + külső résztv.	Tulajd., menedzs. + alkalm. + külső résztv.
A tevék. Kezdetekor	110 78,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	26 18,4 %	5 3,6 %	0 0,0 %	0 0,0 %
Megerősö- désakor	92 65,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	44 31,2 %	4 2,8 %	0 0,0 %	1 0,7 %
2006-ban	67 47,5 %	0 0,0 %	0 0,0 %	68 48,3 %	4 2,8 %	0 0,0 %	2 1,4 %
2011-ben	47 33,3 %	0 0,0 %	0 0,0 %	85 60,3 %	3 2,1 %	0 0,0 %	6 4,3 %

63. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)

A növekedést befolyásoló vállalati magatartási faktorok között döntő szerepet játszhatnak a vállalkozások *tevékenységi stratégiái* is. Ezek megismerése érdekében arra kértem a válaszadókat, hogy saját vállalkozásuk jellemző tevékenységtípusait a termékelőállítás, a szolgáltatásnyújtás és a szellemi tevékenység kategóriákat felhasználva nevesítsék. Ezek szokásos variációcsoportosítása azt mutatja, hogy e tevékenységtípusok kettes vagy hármas kombinációja viszonylag ritkán fordul elő, a kizárólag egyetlen, jellemzően vagy csak termeléssel, vagy csak szolgáltatással foglalkozó cégek aránya kiemelkedő, a belső arányok időbeli átrendeződésére vonatkozó szabályszerűség pedig viszonylag nehezen ismerhető fel. A termékelőállítást és szolgáltatást végzők számaránya inkább csökken, a többi csoportba tartozóké viszont inkább stagnál vagy növekszik (64., 65., 66. és 67. táblázat).

	A vállalkozás tevékenységi formái						
	Termék- előállítás	Szolg.	Szellemi tev.	Termék- előállítás + szolg.	Termék- előállítás + szell. Tev.	Szolg. + szell. Tev.	Termék- előállítás + szolg. + szell. Tev.
A tevék. Kezdetekor	24 21,5 %	54 48,2 %	9 8,0 %	11 9,8 %	3 2,7 %	11 9,8 %	0 0,0 %
Megerősö- désakor	19 17,0 %	44 39,2 %	15 13,4 %	16 14,3 %	4 3,6 %	11 9,8 %	3 2,7 %
2005/2006- ban	18 16,0 %	37 33,0 %	19 17,0 %	11 9,8 %	7 6,3 %	15 13,4 %	5 4,5 %

64. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozás tevékenységi formái						
	Termék-előállítás	Szolg.	Szellemi tev.	Termék-előállítás + szolg.	Termék-előállítás + szell. Tev.	Szolg. + szell. Tev.	Termék-előállítás + szolg. + szell. Tev.
A tevék. Kezdetekor	22 28,9 %	44 57,9 %	3 3,9 %	2 2,6 %	2 2,6 %	3 3,9 %	0 0,0 %
Megerősödéskor	20 26,3 %	39 51,3 %	5 6,6 %	4 5,3 %	1 1,3 %	5 6,6 %	2 2,6 %
2006-ban	17 22,4 %	38 50,0 %	5 6,6 %	7 9,2 %	4 5,3 %	2 2,6 %	3 3,9 %
2011-ben	16 21,1 %	43 56,6 %	2 2,6 %	7 9,2 %	5 6,6 %	1 1,3 %	2 2,6 %

65. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása (2011)

	A vállalkozás tevékenységi formái						
	Termék-előállítás	Szolg.	Szellemi tev.	Termék-előállítás + szolg.	Termék-előállítás + szell. Tev.	Szolg. + szell. Tev.	Termék-előállítás + szolg. + szell. Tev.
A tevék. Kezdetekor	61 34,7 %	96 54,6 %	7 4,0 %	5 2,8 %	5 2,8 %	2 1,1 %	0 0,0 %
Megerősödéskor	55 31,3 %	84 47,7 %	17 9,7 %	8 4,5 %	5 2,8 %	7 4,0 %	0 0,0 %
2006-ban	46 26,1 %	86 48,9 %	15 8,5 %	17 9,7 %	5 2,8 %	7 4,0 %	0 0,0 %
2011-ben	46 26,1 %	89 50,6 %	15 8,5 %	16 9,1 %	4 2,3 %	6 3,4 %	0 0,0 %

66. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása Baranya megyében (2013)

	A vállalkozás tevékenységi formái						
	Termék-előállítás	Szolg.	Szellemi tev.	Termék-előállítás + szolg.	Termék-előállítás + szell. Tev.	Szolg. + szell. Tev.	Termék-előállítás + szolg. + szell. Tev.
A tevék. Kezdetekor	60 42,6 %	68 48,2 %	10 7,1 %	1 0,7 %	0 0,0 %	2 1,4 %	0 0,0 %
Megerősödéskor	52 36,9 %	68 48,2 %	11 7,8 %	3 2,1 %	0 0,0 %	7 5,0 %	0 0,0 %
2006-ban	45 31,9 %	64 45,5 %	13 9,2 %	3 2,1 %	2 1,4 %	12 8,5 %	2 1,4 %
2011-ben	40 28,4 %	58 41,1 %	13 9,2 %	3 2,1 %	2 1,4 %	17 12,1 %	8 5,7 %

67. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)

A vállalati magatartási tényezők között utolsóként vizsgáltam a *menedzsment összetételére* vonatkozó jellegzetességeket. Mindhárom minta esetében nyilvánvaló, hogy az operatív irányítást végző vezetők döntő részben a tulajdonosok közül kerülnek ki. Az idősoros adatelemzésből kitűnik ugyan, hogy arányuk valamelyest csökken, ennek ellenére legalacsonyabb részesedésük is meghaladja a 60 %-ot. A tulajdonnal, tulajdonrészsel nem rendelkező menedzserek által irányított vállalkozások aránya gyakorlatilag változatlan, míg a vegyes összetételűeké többszörösére emelkedik (68., 69., 70. és 71. táblázat).

	A vállalkozások menedzsmentjeinek összetétele		
	Tulajdonosok	Nem tulajdonosok	Vegyes
A tev. Kezdetekor	90 (80,3 %)	17 (15,2 %)	5 (4,5 %)
Megerősödéskor	82 (73,2 %)	14 (12,5 %)	16 (14,3 %)
2005/2006-ban	71 (63,4 %)	18 (16,1 %)	23 (20,5 %)

68. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozások menedzsmentjeinek összetétele		
	Tulajdonosok	Nem tulajdonosok	Vegyes
A tev. Kezdetekor	62 (81,6 %)	10 (13,2 %)	4 (5,2 %)
Megerősödéskor	62 (81,6 %)	8 (10,5 %)	6 (7,9 %)
2006-ban	59 (77,6 %)	8 (10,5 %)	9 (11,9 %)
2011-ben	57 (75,0 %)	8 (10,5 %)	11 (14,5 %)

69. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása (2011)

	A vállalkozások menedzsmentjeinek összetétele		
	Tulajdonosok	Nem tulajdonosok	Vegyes
A tev. Kezdetekor	133 (75,6 %)	19 (10,8 %)	24 (13,6 %)
Megerősödéskor	133 (75,6 %)	19 (10,8 %)	24 (13,6 %)
2006-ban	127 (72,2 %)	17 (9,6 %)	32 (18,2 %)
2011-ben	125 (71,0 %)	16 (9,1 %)	35 (19,9 %)

70. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása  
Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások menedzsmentjeinek összetétele		
	Tulajdonosok	Nem tulajdonosok	Vegyes
A tev. Kezdetekor	119 (84,4 %)	8 (5,7 %)	14 (9,9 %)
Megerősödéskor	115 (81,6 %)	8 (5,7 %)	18 (12,7 %)
2006-ban	104 (73,8 %)	11 (7,8 %)	26 (18,4 %)
2011-ben	91 (64,5 %)	12 (8,5 %)	38 (27,0 %)

71. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása  
Komárom-Esztergom megyében (2013)

## 6.7. Környezeti tényezők

A vállalati növekedést befolyásoló környezeti faktorok kategóriáját e vizsgálatban a *hiánytényezők* képviselik. Ezek öt fajtáját, a kereslet-, a tőke-, a kapacitás-, a munkaerő- és alapanyaghiányt jelenítettem meg a kérdőívekben. Az adatelemzés áttekinthetősége érdekében három, logikailag szorosan összefüggő csoportba vontam össze őket: 1) a vállalkozás termékei, szolgáltatásai iránti kereslet hiánya, 2) a termelői kapacitás és tőke hiánya, végül 3) a munkaerő- és alapanyaghiány, melyek a fentiekkel azonos módon hét kombinációtípusra oszthatók; ezek közül az egyes adathalmazok négy-négy kategóriájában találhatunk nagyobb számban vállalkozásokat. A megerősödéskor egységesen a tőke- és az ezzel szoros kapcsolatban álló kapacitáshiány mutatkozott a legjelentősebbnek, részarányuk azonban később jól érzékelhetően csökkent. Hasonló arányú, de fordított irányú változás figyelhető meg a kereslethiány tekintetében, amelynek kezdeti, alacsonyabb részesedése határozottan megemelkedett. A keresleti problémák mellett tőke-, ill. kapacitáshiánnyal is küzdő vállalkozások aránya növekedett, míg a 2011-es és a 2013-as baranyai mintában jelentősebb súlyt képviselő, munkaerő- és/vagy alapanyaghiánnyal szembesülő cégek, valamint a 2005/2006-os és a 2013-as komárom-esztergomi felmérés egyszerre tőke-/kapacitás- és

munkaerő-/alapanyaghiányos vállalatainak részesedése csökkenő tendenciát mutat (72., 73., 74. és 75. táblázat).

	A vállalkozások működését korlátozó hiánytényezők összetétele						
	Kereslet	Tőke/kapacitás	Munkaerő/alapanyag	Kereslet+tőke/kapacitás	Kereslet+munkaerő/alapanyag	Tőke/kapacitás+munkaerő/alapanyag	Kereslet+tőke/kapacitás+munkaerő/alapanyag
Megerősödéskor	21 18,7 %	46 41,1 %	6 5,4 %	18 16,1 %	5 4,5 %	15 13,3 %	1 0,9 %
2005/2006-ban	37 33,0 %	24 21,4 %	6 5,4 %	32 28,5 %	3 2,7 %	6 5,4 %	4 3,6 %

72. táblázat: A vállalati hiánytényezők megoszlása (2005/2006)

	A vállalkozások működését korlátozó hiánytényezők összetétele						
	Kereslet	Tőke/kapacitás	Munkaerő/alapanyag	Kereslet+tőke/kapacitás	Kereslet+munkaerő/alapanyag	Tőke/kapacitás+munkaerő/alapanyag	Kereslet+tőke/kapacitás+munkaerő/alapanyag
Megerősödéskor	12 15,8 %	28 36,8 %	20 26,3 %	10 13,2 %	2 2,6 %	4 5,3 %	0 0,0 %
2005/2006-ban	25 32,9 %	16 21,0 %	17 22,4 %	7 9,2 %	4 5,3 %	5 6,6 %	2 2,6 %
2011-ben	36 47,4 %	12 15,8 %	11 14,5 %	14 18,4 %	0 0,0 %	3 3,9 %	0 0,0 %

73. táblázat: A vállalati hiánytényezők megoszlása (2011)



	A vállalkozások működését korlátozó hiánytényezők összetétele						
	Keres- let	Tőke/ kapa- citás	Munka- erő/ alap- anyag	Keres- let +tőke/ kapa- citás	Keres- let +munka- erő/ alapanyag	Tőke/ kapa- citás +munkaerő/ alapanyag	Kereslet+ tőke/ kapacitás+ munkaerő/ alapanyag
Megerősödéskor	41 23,3 %	73 41,5 %	36 20,5 %	23 13,0 %	1 0,6 %	2 1,1 %	0 0,0 %
2005/2006-ban	50 28,4 %	61 34,6 %	34 19,3 %	19 10,8 %	4 2,3 %	8 4,6 %	0 0,0 %
2011-ben	59 33,5 %	40 22,7 %	29 16,5 %	34 19,3 %	8 4,6 %	6 3,4 %	0 0,0 %

74. táblázat: A vállalati hiánytényezők megoszlása  
Baranya megyében (2013)

	A vállalkozások működését korlátozó hiánytényezők összetétele						
	Keres- let	Tőke/ kapa- citás	Munka- erő/ alap- anyag	Keres- let +tőke/ kapa- citás	Keres- let +munka- erő/ alapanyag	Tőke/ kapa- citás +munkaerő/ alapanyag	Kereslet+ tőke/ kapacitás+ munkaerő/ alapanyag
Megerősödéskor	39 27,7 %	46 32,6 %	18 12,8 %	15 10,6 %	4 2,8 %	19 13,5 %	0 0,0 %
2005/2006-ban	55 39,0 %	36 25,5 %	16 11,4 %	16 11,4 %	4 2,8 %	12 8,5 %	2 1,4 %
2011-ben	67 47,5 %	27 19,1 %	17 12,1 %	22 15,6 %	3 2,1 %	5 3,6 %	0 0,0 %

75. táblázat: A vállalati hiánytényezők megoszlása  
Baranya megyében (2013)

## 7. AZ ADOTTSÁGOK ÉS MAGATARTÁSI TÉNYEZŐK VÁLLALATI NÖVEKEDÉSRE GYAKOROLT HATÁSA

### 7.1. A hatótényezők és a növekedési indikátorok közötti összefüggések kimutatása

Az előző fejezetben részletesen bemutatott, a növekedést feltételezhetően befolyásoló egyéni (vállalkozói) és vállalati adottságok, magatartási faktorok, valamint a növekedési jelzőszámok közötti matematikai kapcsolat érzékeltetésére kétféle módszert alkalmaztam. Amennyiben az egyes tényezőcsoportok az indikátorok, tehát a foglalkoztatottak száma és a nettó árbevétel mértéknövekedése tekintetében egyértelmű logikai értéksorba rendezhetők – pl. minél hosszabb idejű gyakorlati tapasztalattal rendelkezik a vállalatvezető, valószínűleg annál nagyobb arányú növekedést produkál a vállalkozás – az adott tényező és a növekedési jelzőszámok közötti összefüggés erősségét az alábbi módon számítható lineáris *korrelációs együttható* értékével kívánom igazolni:

$$r = \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_i (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_i (y_i - \bar{y})^2}}.$$

ahol  $x_i$  és  $y_i$  a két adatsor értékpárjai,  $\bar{x}$  és  $\bar{y}$  pedig azok átlagértékei. Az  $r$  korrelációs együttható  $-1$  és  $+1$  között változhat, az előjel pedig a korreláció irányára utal. A változók kapcsolatának mértékét az együttható abszolút értékétől függően a következőképpen minősítem:

$r = 0,00-0,24$ , nincs érzékelhető kapcsolat,

$r = 0,25-0,49$ , a kapcsolat laza,

$r = 0,50-0,74$ , a kapcsolat érzékelhető,

$r = 0,75-0,89$ , a kapcsolat szoros,

$r = 0,90-1,00$ , a kapcsolat rendkívül szoros.

Ha a függő változónak tekintett fejlődési indikátorokra gyakorolt hatásuk vonatkozásában a tényezőcsoportok előzetesen nem rendezhetők egyértelműen sorrendbe – pl. az ágazati tevékenységtípusok esetében –, az egyes kategóriákhoz tartozó vállalkozások munkavállalói létszámában, ill. nettó árbevételében bekövetkezett növekmények *számtani középértékeinek* összehasonlításával kívánom felhívni a figyelmet az esetleges

összefüggésekre. Az adott tényező vállalati növekedést befolyásoló hatását abban az esetben fogadom el valóságosnak, ha a korreláció iránya (előjele) mindhárom – 2005/2006-os, 2011-es és 2013-as – adatsorban, és mindkét indikátor tekintetében megegyezik, a korrelációs együtthatók értékei legalább laza kapcsolatra utalnak, ill. az egyes faktorcsoporthoz tartozó növekedési jelzőszámátlagok eltérései azonos vagy nagyon hasonló mintát követnek.

A növekedési mutatók közül a foglalkoztatotti létszám változása – minthogy azok konkrét értékei rendelkezésre állnak – pontosan számítható, míg az értékkategóriákba rendezett nettó árbevétel növekedésének és/vagy csökkenésének mértéke az árbevételi értéktartományok alábbi sorszámainak különbségéből, közvetett módon határozható meg:

1. < 20 millió Ft,
2. 20–49 millió Ft,
3. 50–99 millió Ft,
4. 100–499 millió Ft,
5. 500–1000 millió Ft,
6. > 1000 millió Ft.

Ha a növekedési hatótényezők idősoros értékei is adottak, akkor azokat a fentebb megismert időszakokban bekövetkezett létszám- és árbevételi növekménnyel/hiánnyal külön-külön korreláltatom, ill. azok csoportátlagait egyenként kiszámítom. Amennyiben ezek nem állnak rendelkezésre, pl. a menedzserek, tulajdonosok egyéni adottságai esetében, a növekedési indikátorok változását a vállalkozói tevékenység kezdetekor és a vizsgálat lezárásakor regisztrált értékek különbségéből állapítom meg.

## **7.2. A vállalatvezetők egyéni adottságainak hatása**

A *vállalatirányítók nemének* növekedést befolyásoló hatását annak ellenére is vizsgálhatjuk korrelációs módszerrel, hogy eredendően és önmagában sem a férfiak, sem a nők esetében nem tételezhetünk fel a vállalkozások mennyiségi fejlődését a másik nemmel szemben inkább befolyásolni képes tulajdonságokat. Minthogy azonban ezen tényezőcsoport csak két elemből állhat, ha mégis létezne ilyen fajta kapcsolat, vagy pozitív, vagy negatív irányú korreláció mutatkozna.

Jelen összefüggésvizsgálatban a férfiak által vezetett vállalatokat 1-es, a nők irányítása alatt állókat pedig 2-es kategória-sorszámmal láttam el. Az így kapott eredmények kétszeresen is cáfolják azt a feltevést, hogy a férfi menedzserek, tulajdonosok a vállalati növekedésre nagyobb hatással lehetnek. A korrelációs együttható értéke minden esetben

nagyon alacsony, érzékelhető kapcsolat hiányára utal, ráadásul a 2005/2006-os adatsornál pozitív, a 2011-es felmérésnél negatív, a 2013-asnál pedig változó előjelű (76. táblázat). Mindezek alapján nagy biztonsággal kijelenthetjük, hogy ilyen típusú összefüggés egyik nem vonatkozásában sem létezik.

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,19	0,08
2011	-0,11	-0,11
2013 Baranya m.	-0,08	0,12
2013 Momárom-Esztergom m.	0,05	-0,10

76. táblázat: A vállalatvezetők neme és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

Eltérő vizsgálati módszerrel ugyan, de hasonló következtetésre jutottam a válaszadók életkorát tekintve is. Az életkori csoportoknak a növekedési indikátorok változására gyakorolt hatásával kapcsolatban logikai értéksort nagy biztonsággal nem állíthatunk fel, azaz nem mondhatjuk, hogy az egyre növekvő életkorúak majdnem biztosan nagyobb arányú vállalati növekedést indukálnak, vagy éppen fordítva. Ezért az egyes életkor-kategóriákhoz tartozó vállalkozások létszáma és nettó árbevétele növekményeinek átlagértékeit hasonlítottam össze. Hogy az alacsony elemszámú csoportok torzító hatását kiküszöböljem, a teljes minta 10 %-ánál kevesebb tagot számláló kategóriákat a számításnál nem vettem figyelembe. Így mindkét adatsorból kiiktattam a 25–29 év közöttiek, valamint a 60 éven felüliek által irányított vállalkozásokat. A fennmaradó három kategóriához, a 30–39, a 40–54 és az 55–59 éves korcsoportokhoz tartozó vállalatok nagyon hasonló vagy majdnem azonos arányú megoszlást mutatnak (lásd 7.1. alfejezet).

Az ezeknek megfelelő növekedési jelzőszámok számtani középértékei nem jeleznek semmiféle szabályszerűséget: az első mintában ugyan mindkét indikátor vonatkozásában az életkor emelkedésével kisebb-nagyobb mértékben együtt növekvő munkavállalói létszámot és árbevételt rögzíthetünk, a második és harmadik kérdőív megfelelő adatai azonban ezt a tendenciát nem igazolják vissza. A 2011. évi vizsgálatban részt vevő vállalkozások körében a foglalkoztatottak átlagos létszámnövekedése a 40–54 év közötti vezetők cégeinél a másik két csoporthoz viszonyítva lecsökken, a nettó árbevétel viszont, bár alig érzékelhető arányban, de ezeknél a legmagasabb. A megyei adatsorok esetében növekedési jelzőszám-kategóriánként hol csökkenést, hol stagnálást figyelhetünk meg (77. táblázat).

	A munkavállalók számának átlagos növekedése			A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése		
	30–39 év	40–54 év	55–59 év	30–39 év	40–54 év	55–59 év
2005/2006	10,21	12,80	34,00	2,00	2,04	2,24
2011	9,57	5,14	11,87	1,36	1,63	1,61
2013 Baranya m.	12,19	6,72	5,65	2,12	2,03	2,08
2013 Komárom-Esztergom m.	8,81	7,76	8,01	1,68	1,53	1,40

77. táblázat: A vezetők életkora és a vállalati növekedés közötti összefüggés hiányát jelző átlagértékek

A válaszadók *iskolai végzettségének* vállalati növekedésre gyakorolt hatása vizsgálatánál ismét hagyatkozhatunk a lineáris függvénnyel leírható kapcsolat kimutatására alkalmas korrelációs próbára. A végzettségek kategóriák ez esetben ismét logikai értéksorba rendezhetők, feltételezve azt, hogy a minél magasabban képzett vállalatvezetők fejlődést inspiráló hatása is egyre nagyobb. Minthogy a végzettségcsoportokat a magasabbtól az alacsonyabb felé haladva növekvő értéksorszámokkal láttam el, 1) tudományos fokozat, 2) egyetemi, főiskolai diploma, 3) középfokú végzettség, 4) szakiskolai bizonyítvány, a változók közötti matematikai összefüggés esetén negatív irányú korrelációs kapcsolatra kell számítanunk. Azon túl azonban, hogy a korrelációs együtthatók ez esetben sem utalnak érzékelhető kapcsolatra, negatív előjelű érték is csak két esetben adódott, így tehát e tényező vonatkozásában sem vonhatunk le a vállalkozások mennyiségi növekedésére utaló következtetéseket (78. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,15	0,05
2011	0,10	-0,05
2013 Baranya m.	0,02	0,13
2013 Komárom-Esztergom m.	-0,09	0,13

78. táblázat: A vállalatvezetők iskolai végzettsége és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

A fenti demográfiai adottságokkal ellentétben a tulajdonosok, menedzserek vezetői munkakörben, pozícióban eltöltött éveinek száma, vagyis *szakmai gyakorlatuk* és a növekedési mutatók között közvetlen matematikai kapcsolat mutatható ki. Ennek igazolását

ugyancsak korrelációs számítás segítségével végeztem el, amelynek során az egyre hosszabb gyakorlati időt jelző tényezőcsoportokat növekvő értékű sorba rendeztem, és ennek megfelelően pozitív irányú korreláció teljesülésére számítottam. Ez a feltevés beigazolódott, hiszen mindkét adatsor mindkét függő változója tekintetében pozitív előjelű, vagyis a növekvő idejű gyakorlati tapasztalat egyre nagyobb arányú létszám- és árbevétel-növekedést generáló hatását jelző, a 2005/2006-os és 2013-as mintákban érzékelhető, a 2011-esben laza kapcsolatra utaló korrelációs együtthatók adódtak (79. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,63	0,66
2011	0,29	0,27
2013 Baranya m.	0,68	0,72
2013 Komárom-Esztergom m.	0,59	0,64

79. táblázat: A vállalatvezetők gyakorlati ideje és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

### 7.3. A vállalati adottságok növekedést befolyásoló szerepe

A *vállalkozások kora* és a növekedési képesség között az első két adathalmazból nem sikerült egyértelmű összefüggéseket kimutatni. Az erre vonatkozó korrelációs számításokat a vállalatoknak a megerősödés évében, 2006-ban és 2011-ben aktuális életkora, valamint a megelőző időszakok létszám- és árbevétel-növekménye között végeztem el. A korrelációs együtthatók pozitív értéktartományba esnek, de mindössze a megerősödések időszakában, és ott is csak a nettó árbevétel esetében utalnak laza függvénykapcsolatra – így tehát a szakirodalmi előzményekkel ellentétben éppen arra, hogy minél idősebb az adott vállalkozás, annál magasabb növekedési mutatókat produkál –, egyébként nulla vagy ahhoz közeli értékűek (80. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	0,16	0,00	0,37	0,32
2006-ig	0,10	0,00	0,12	0,08
2011-ig	-	0,09	-	0,08

80. táblázat: A vállalkozások kora és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

A kontrollszerepet betöltő, arányaiban és abszolút értékében is nagyobb súlyú harmadik vizsgálatnak köszönhetően viszont ezzel éppen ellentétes eredményeket – negatív értékű, és a laza valamint az érzékelhető kapcsolatot jelző értéktartományok határán elhelyezkedő korrelációs együtthatókat – kaptunk, vagyis meggyőződhattünk az ezen tényezőt illetően megfogalmazott hipotézisünk helyességéről (81. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya	2013 Komárom-Esztergom	2013 Baranya	2013 Komárom-Esztergom
A megerősödésig	-0,50	-0,52	-0,48	-0,57
2006-ig	-0,45	-0,47	-0,39	-0,44
2011-ig	-0,52	-0,55	-0,42	-0,46

81. táblázat: A vállalkozások kora és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

Hasonlót mondhatunk a *vállalati méret* és a növekedés viszonyáról is. Ebben a kontextusban független változóknak a munkavállalói létszámok kezdeti, megerősödéskori és 2005/2006-os értékeit, függő változóknak pedig az ezen időpontok és a rákövetkező korszakhatárok közötti időben megvalósuló nettó árbevétel-emelkedéseket tekintettem. Az első két adatfelvétel vonatkozásában a korrelációs együtthatók csupán két esetben – az első adatsorban a megerősödés, a másodikban pedig a 2006–2011 közötti időszak vonatkozásában – utalnak lazának éppen csak nevezhető, ráadásul ellenkező irányú kapcsolatra. A harmadik körben vizsgált kisvállalkozásokra viszont teljesülni látszik (negatív, ill. érzékelhető vagy szoros összefüggést mutató korrelációs együtthatók) az a korábbi kutatások által is több esetben megerősített tény, hogy a fiatalabbak mellett a kisebb vállalkozások növekedési potenciálja is erőteljesebb (82. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Nettó árbevétel növekedése			
	2005/2006	2011	2013 Baranya m.	2013 Komárom-Esztergom m.
A megerősödésig	-0,25	-0,03	-0,55	-0,63
2005/2006-ig	0,07	0,04	-0,70	-0,76
2011-ig	-	0,30	-0,79	-0,84

82. táblázat: A vállalkozások mérete és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

A vállalati növekedésre gyakorolt hatás tekintetében a *területiség* három aspektusát, a vállalkozások statisztikai régiók szerinti elhelyezkedését, székhelyeik településhierarchiában elfoglalt pozícióját és agglomerációhoz, településeggyütteshez való tartozásukat vizsgáltam.

A *regionalitás* és fejlődés viszonyrendszerében felismerhető összefüggés kimutatásához első körben az egyes régiók vállalatainak az adott kérdőíves adatfelmérés időszakában mért foglalkoztatotti és árbevételi növekményátlagait vetettem össze. Már ekkor kitűnt, hogy a gazdasági értelemben fejlettebbnek tekintett Közép-magyarországi, Közép-dunántúli és Nyugat-dunántúli régióban található vállalatok növekedési indikátorai jellemzően alacsonyabbak, mint a másik négy statisztikai régióban elhelyezkedő cégekéi, de a területi egységek ilyen szintjén nem lehetett egyértelmű sorrendiséget felállítani. Ezért e régiócsoporthoz összevont növekedési mutatóinak középérték-számítását is elvégeztem, ennek eredménye pedig igazolta azt, hogy a gazdasági lejtő keleti és déli felén található négy régió vállalkozásai nagyobb arányú – elsősorban a munkavállalók számában tapasztalható – növekedést produkálnak. Ezen feltételezésünket látszanak megerősíteni a 2013-as felmérés Baranya, ill. Komárom-Esztergom megyei vállalkozásokra vonatkozó adatai, melyek az előbbi esetben valamelyest dinamikusabb fejlődésre utalnak (83. és 84. táblázat).

A vállalatok székhelyeinek a városi funkciók mennyisége alapján, azaz *településhierarchia* szerinti sorba rendezése, illetve ily módon való csoportosítása, és e csoportok, valamint a növekedési mutatók közötti összefüggés vizsgálatának eredménye arra utal, hogy e vonatkozásban is létezik a változók kapcsolatában bizonyos törvényszerűség. A fővárostól az egyre alacsonyabb hierarchiaszintek felé haladva a településkategóriákat növekvő értéksorszámmal láttam el – 1) főváros, 2) regionális központ, 3) megyeszékhely, 4) középváros, 5) kisváros, 6) kvázi központ, végül 7) falu –, így ésszerű módon, negatív irányú korrelációs viszonyra lehetett számítani, vagyis arra, hogy minél kevesebb központi szerepkörrel rendelkezik az adott település, az ott elhelyezkedő vállalkozások annál kisebb mértékű mennyiségi növekedésre képesek. A nyolc korrelációs együttható valóban negatív



előjelűnek adódott, és közülük hat érzékelhető, kettő pedig laza kapcsolatot igazol (85. táblázat).

	A munkavállalók számának átlagos növekedése		A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése	
	Közép-Mo., Közép-Dtúl és Nyugat-Dtúl	Észak-Mo., Észak-Alf., Dél-Alf. És Dél-Dtúl	Közép-Mo., Közép-Dtúl és Nyugat-Dtúl	Észak-Mo., Észak-Alf., Dél-Alf. És Dél-Dtúl
2005/2006	5,78	27,92	2,04	2,22
2011	3,62	9,33	1,29	1,64

83. táblázat: A regionális elhelyezkedés és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek

	A munkavállalók számának átlagos növekedése		A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése	
	Komárom-Esztergom m.	Baranya m.	Komárom-Esztergom m	Baranya m.
2013	4,84	7,63	1,85	2,13

84. táblázat: A társadalmi-gazdasági értelemben fejlettebb, ill. fejletlenebb megyéhez való tartozás és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	-0,67	-0,58
2011	-0,50	-0,29
2013 Baranya m.	-0,53	-0,61
2013 Komárom-Esztergom m.	-0,66	-0,43

85. táblázat: A településhierarchiában elfoglalt hely és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

A fentiekkel szemben az agglomerációhoz való tartozás, ezen belül pedig a településközi kapcsolatok szorosságát kifejező kategorizálás alapján felállított sorrendiség és a mennyiségi fejlődést jelző indikátorok változása tekintetében nem látható semmiféle összefüggés. Minthogy a településegységek fokozatosan csökkenő kohéziójának megfelelően e kategóriák jelen esetben is növekvő értékszámot kaptak – 1) fővárosi agglomeráció, 2) vidéki agglomeráció, 3) agglomerálódó térség, 4) nagyvárosi településegységes és 5) településegységesen kívül –, lineáris függvénykapcsolat létezése esetén

szintén negatív és kellően magas korrelációs együtthatókat kellett volna kapnunk. E helyett a 2005/2006-os felmérés adatai vonatkozásában nulla, ill. ahhoz nagyon közel álló, míg a 2011-es és 2013-as adatsoroknál valamivel magasabb, de a laza kapcsolat szintjét nem vagy alig elérő, és változó előjelű értékeket regisztrálhatunk. (86. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,03	0,00
2011	0,18	0,26
2013 Baranya m.	-0,23	0,27
2013 Komárom-Esztergom m.	-0,15	0,25

86. táblázat: A településeggyütteshez való tartozás és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

A vállalkozások *társasági formájának* növekedést befolyásoló hatását idősoros korrelációval vizsgáltam. A cégformák közül az 1-es kategória jelű Gmk.-kat és a 6-os sorszámmal ellátott egyéb csoportba tartozókat (szövetkezet, alapítvány), minthogy csak a tevékenység kezdetekor, ill. csak az egyik adatsorban fordultak elő, a korrelációs számításból kizártam. A fennmaradó társaságtípusokat szervezeti fejlettség és tőkeerő tekintetében a következő módon rendeztem el: 2) egyéni vállalkozás, 3) betéti társaság, 4) korlátolt felelősségű társaság, 5) részvénytársaság. Ezek alapításkori, megerősödéskori és 2005/2006-ban adott sorát vettem össze a következő korszakhatárig produkált munkavállalói és nettó árbevételi növekményekkel. Feltételezve, hogy a fejlettebb társasági formában működő vállalkozások nagyobb növekedésre képesek, pozitív irányú matematikai kapcsolat teljesülésére számítottam. A várakozással részben ellentétes, részben pedig az összefüggés hiányát mutató eredmények születtek, amelyek azt jelzik, hogy a megerősödés időszakában a kevésbé szervezett cégtípusba tartozó vállalkozások növekedése erőteljesebb (negatív előjelű korreláció), az ezt követő korszak(ok)ban pedig inkább a fejlettebbeké (pozitív korrelációs együttható). E tendenciát a laza kapcsolatot jelző értéktartomány alsó részébe eső, vagy azt megközelítő együtthatókkal valójában csak a 2005/2006-os és a 2013-as baranyai kérdőív vonatkozásában sikerült igazolni (87. és 88. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	-0,24	-0,13	-0,29	-0,03
2005/2006-ig	0,24	0,02	0,27	0,16
2011-ig	-	0,04	-	0,01

87. táblázat: A társasági forma és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,26	-0,06	-0,31	0,12
2005/2006-ig	0,22	-0,11	0,25	-0,14
2011-ig	-	0,08	-	0,07

88. táblázat: A társasági forma és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

Az ágazati tevékenységtípusok és a növekedés kapcsolatát illetően csak nagy vonalakban kirajzolódó, messzemenő következtetések levonására kevésbé alkalmas szabályszerűségeket lehet kimutatni. E tekintetben az egyes tevékenységcsoportokhoz tartozó vállalkozások növekedési átlagainak összehasonlítása kínálkozott kézenfekvő vizsgálati módszerként. Az ágazati kategóriák elemszám-eloszlásának koncentrációja következtében csak 4–5 csoport tartalmazott a teljes halmaz 10 %-át meghaladó számú tagot. Ezek a kereskedelem, az ipar, az építőipar, az egyéb szolgáltatások és a szellemi, műszaki, tudományos tevékenység voltak. Az ezekhez tartozó növekedési jelzőszámátlagok arra utalnak, hogy az ipari, építőipari és kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozások az egyéb és szellemi szolgáltatást nyújtókkal szemben nagyobb arányú növekedést értek el. Annak érdekében, hogy a többi ágazat fejlődést befolyásoló képessége is megjelenhessen az eredményekben, a tevékenységi kategóriákat három csoportba vontam össze: 1) termelés (ipar és építőipar), 2) magas eszközigenyű szolgáltatás (kereskedelem, szállásadás, vendéglátás és szállítmányozás, raktározás), 3) alacsony eszközigenyű szolgáltatás (szellemi, műszaki és tudományos tevékenység, adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység, egyéb szolgáltatás, ingatlanügyletek stb.). Ezen utóbbiakhoz rendelhető növekedési indikátorok átlagai alapján csupán az tűnik valószínűnek, hogy a termelő tevékenységet és magas

eszközigenyű szolgáltatást végző vállalkozások növekedési üteme erőteljesebb, mint az alacsony eszközigenyű, szellemi tőkére alapozott szolgáltatóké (89. táblázat).

	A munkavállalók számának átlagos növekedése			A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése		
	Termelő tev.	Magas eszk.ig. szolg.	Alacsony eszk.ig. szolg.	Termelő tev.	Magas eszk.ig. szolg.	Alacsony eszk.ig. szolg.
2005/2006	16,30	29,00	9,35	2,34	2,59	1,35
2011	7,89	8,17	3,00	1,89	1,57	0,59
2013 Baranya m.	10,25	13,47	5,62	2,18	2,02	1,67
2013 Komárom- Esztergom m.	15,42	23,6	4,98	1,68	1,75	0,89

89. táblázat: Az ágazati tevékenységtípusok és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek

Ezzel szemben a *munkavállalói struktúra* és a növekedés közti viszonyban nem sikerült összefüggést kimutatnom. A hét dolgozói státusvariáció (lásd 7.2. alfejezet) közül a felmérések ide vonatkozó adatsoraiban csak négy kategóriához – 1) a tulajdonosok, családtagok által működtetett, 2) a saját alkalmazottak munkájával fenntartott, 3) a tulajdonosokkal, családtagokkal és saját alkalmazottakkal dolgozó, végül 4) az ezek mellett a termelő, szolgáltató tevékenységbe külső munkavállalókat (alvállalkozókat, kölcsönzött munkaerőt) is bevonó cégek típusához tartozott értékelésre alkalmas számú vállalkozás. Ezen kategóriák vállalatainak létszám- és árbevétel-növekményi átlagait időszakonként külön-külön kiszámítottam, összevetésük során azonban nem tudtam szabályszerűséget felismerni. Az eredmények átláthatóbb megjelenítése érdekében a növekedési indikátorok értékeinek az egyes korszakhatárok idején érvényes középértékeit munkavállalói státuskategóriánként összegeztem (90. táblázat).

	A munkavállalók számának átlagos növekedése				A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése			
	Tul./cs.tag	Saját alk.	Tul./cs.tag + saj. Alk.	Tul./cs.tag + saj. Alk. + kül. Mv.	Tul./cs.tag	Saját alk.	Tul./cs.tag + saj. Alk.	Tul./cs.tag + saj. Alk. + kül. Mv.
2005/2006	27,86	2,62	12,08	32,33	2,36	1,81	2,20	2,02
2011	5,23	-6,22	8,26	15,18	0,90	2,09	1,54	1,42
2013 Bar. m	15,63	6,35	4,34	18,91	0,32	1,73	2,07	1,78
2013 K-E m	10,67	3,28	11,94	26,71	1,94	1,46	2,23	0,93

90. táblázat: A munkavállalói státustípusok és a vállalati növekedés közötti összefüggés hiányát jelző átlagértékek

#### 7.4. Az egyéni magatartási tényezők jelentősége

A *vállalkozásalapítás* körülményeinek és motivációinak mennyiségi fejlődésre gyakorolt hatása vizsgálatáról az e tényezőcsoporttal kapcsolatos válaszok szélsőséges aránymegoszlása miatt le kellett mondani. E tekintetben azt kívántam megtudni, hogy a kényszerből és szabad elhatározásból alapított vállalkozások, ez utóbbin belül pedig a privatizált, valamilyen formában átalakított, ill. újonnan létrehozott vállalatok növekedésben játszott szerepe között megfigyelhető-e valamilyen összefüggés. Minthogy azonban a felmérésben részt vevő cégek túlnyomó többsége – 71,4–85,5 %-a – szabad vállalkozói döntés eredményeként és újonnan alakult, a kategóriák közötti összehasonlítás értelmét veszítette.

Így tehát az egyéni magatartási tényezők esetében a 2005/2006-os adathalmazt kiegészítő, és a vállalkozók fejlődéshez, növekedéshez való viszonyának megismerésére szolgáló *attitűdvizsgálat* (2. melléklet) számszerűsített eredményére kellett hagyatkoznom. Amint arra korábban utaltam (7.4. alfejezet), a kérdésekre adott válaszok viszonylag könnyen tipizálhatók voltak: egy részük nemleges vagy negatív értelmű volt, egy következő csoportjuk csak általánosságokat fogalmazott meg, míg fennmaradó hányaduk pozitív és konkrét tervekről, elképzelésekről, biztos jövőképről árulkodott. E kategóriákat ennek megfelelően válaszonként 0, 1 és 2 ponttal értékeltem, majd minden vállalkozás esetében egyenként összesítettem. A vállalatokat, valójában inkább azok vezetőit e pontok összegétől függően 0 és 8 között változó számértékkel láttam el, végül ezeket a vállalkozásoknak a teljes vizsgálati időtartamra értelmezett létszám- és árbevétel-növekedésével korreláltattam. Várakozásaim

beigazolódottak, hiszen a foglalkoztatottak számának növekedése tekintetében a laza és az érzékelhető szintű kapcsolat határán elhelyezkedő, a nettó árbevétel-növekmény vonatkozásában pedig a laza kapcsolatot jelző értéktartomány közepére eső, pozitív korrelációs együtthatók adódtak (91. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,49	0,38

91. táblázat: A vállalkozói attitűd és a vállalati növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

## 7.5. A vállalati magatartási faktorok és a növekedés közti kapcsolat

A több lábon állás vállalati fejlődést serkentő hatása létezésének és mértékének megállapítását két tényező, a *tevékenységdiverzifikáció* és a *hálózatosodottság* arányának a növekedési indikátorokkal való együttváltozása vizsgálatára alapoztam.

Előbbi tényezőtípusnál a vállalkozások melléktevékenységeinek számát – ez a jelen felmérésekben nulla, egy vagy kettő volt –, az utóbbinál pedig a leány- és/vagy társvállalatok nulla és négy között változó számát korreláltattam a függő változókkal. Ebben az esetben, józan megfontolás alapján az valószínűsíthető, hogy az egyéb tevékenységek, ill. a társvállalkozások számainak növekvő értéksora egyre nagyobb növekedési jelzőszámokkal jár együtt. E várakozás a többféle tevékenységet is végző cégek vonatkozásában nem igazolódott, ellentétben a hálózatokba szerveződött vállalkozásokkal, amelyek növekedési képessége, főként a 2005/2006-os és 2013-as minták alapján egyértelműen erőteljesebb (92. és 93. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,02	0,18
2011	0,06	0,06
2013 Baranya m.	0,06	0,13
2013 Komárom-Esztergom m.	0,01	0,04

92. táblázat: A tevékenységdiverzifikáció és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

	A korrelációs együttható értéke	
	Létszámnövekedés	Nettó árbevétel növekedése
2005/2006	0,46	0,84
2011	0,25	0,42
2013 Baranya m.	0,56	0,52
2013 Komárom-Esztergom m.	0,63	0,85

93. táblázat: A hálózatosodottság és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei

A cégek *nemzetköziesedése* és a növekedés közötti viszony tekintetében azt vártam, hogy a hazai piacon túl nemzetközi szintre is kilépő vállalkozások mennyiségi fejlődést fokozottabb mértékben generáló hatása kimutatható lesz. A csak hazánkban értékesítő, az e mellett európai piacra is termelő, valamint az ezeken túl más kontinens(ek)en is megjelenő vállalkozások 1–3-ig számozott adatsorának a növekedési mutatókkal történt korrelációja érdekes eredményre vezetett. Úgy tűnik, hogy a tevékenység kezdetétől a megerősödésig, majd a 2005/2006-ig terjedő időben szintén, a kiterjedtebb földrajzi jelenlét egyik vizsgálati célcsoport esetében sem járt együtt dinamikusabb növekedési mutatókkal. A második és harmadik mintában azonban a korábbi korszakokat jellemző nulla körüli, és váltakozó előjelű korrelációs együtthatók a 2006 és 2011 közötti korszakra vonatkozóan a pozitív értéktartományban ugrásszerűen megemelkedtek, arra utalva, hogy a vállalati fejlődés e harmadik szakaszában a nemzetközi piac növekedést befolyásoló szerepe kezd érzékelhetővé válni (94. és 95. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	0,03	0,04	-0,03	-0,07
2005/2006-ig	0,06	-0,03	-0,03	0,01
2011-ig	-	0,36	-	0,29

94. táblázat: A nemzetköziesedés és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	0,07	-0,06	-0,12	0,05
2005/2006-ig	0,11	0,08	0,05	-0,11
2011-ig	0,32	0,40	0,28	0,35

95. táblázat: A nemzetköziesedés és a növekedés közötti apcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

Még jellegzetesebb fejlődési szabályszerűsége következtethetünk a vállalatok *információtechnológiai* fejlettsége és a növekedésük közötti összefüggést illetően. Ennek vizsgálatához pozitív irányú matematikai kapcsolat létezésére számítva a csak telefonnal és/vagy faxkészülékkel rendelkező cégeket az 1-es, az internetet is használókat a 2-es, az ezek mellett a termelő vagy szolgáltató tevékenység támogatására szolgáló szoftvert alkalmazó vállalkozások csoportját a 3-as jelű kategóriába soroltam. Ezek idősoros korrelációs együtthatói mindkét kérdőív vonatkozásában azt mutatják, hogy a vállalatok kezdeti, megerősödésig tartó időszakában az IT-fejlettség és a növekedési hajlandóság között negatív irányú összefüggés létezik, vagyis a legalapvetőbb eszközökkel rendelkező vállalkozások fejlődési üteme nagyobb arányú. A megerősödés és a 2005/2006 közötti korszakban az IT-bázis szerepe halványulni látszik – a kapcsolat szorosságát jelző együtthatók szemmel láthatóan kisebbek, de még mindig negatív előjelűek –, majd a legutolsó időszakban, amelyről a második és harmadik minta esetében vannak adatok, a korrelációs együtthatók pozitív értéket vesznek fel, vagyis a fejlettebb információtechnológiai eszközpark a nemzetköziesedettséghez hasonlóan csak később érezteti a hatását (96. és 97. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	-0,36	-0,32	-0,67	-0,29
2005/2006-ig	-0,02	-0,11	-0,21	-0,15
2011-ig	-	0,55	-	0,36

96. táblázat: Az információtechnológiai fejlettség és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben



	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,55	-0,41	-0,33	-0,64
2005/2006-ig	-0,11	-0,18	-0,15	-0,20
2011-ig	0,38	0,50	0,40	0,35

97. táblázat: Az információtechnológiai fejlettség és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

Ezzel szemben a vállalkozások *tevékenységi köre és termékskálája bővülésének* növekedésre gyakorolt hatása tekintetében a vállalati fejlődés egymást követő időszakaiban egyre inkább megmutatkozó, előbb laza, majd érzékelhető, még később szoros, és mindvégig pozitív irányú kapcsolatra derült fény. Ennek kimutatásához a korábbi korszakhatárokhoz képest termék-, ill. tevékenységbővítést nem megvalósító (1), az ezek valamelyikével élő (2) és a mindkettőt végrehajtó (3) vállalkozások növekvő értéksorú halmazait minden időszakra vonatkozóan külön-külön korreláltattam a növekedési indikátorok megfelelő adatsorával. Ezek eredményeit a 98. és 99. táblázat foglalja össze.

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	0,36	0,36	0,25	0,34
2005/2006-ig	0,50	0,45	0,42	0,56
2011-ig	-	0,81	-	0,76

98. táblázat: A termék- és tevékenységi kör bővülése és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	0,27	0,41	0,36	0,34
2005/2006-ig	0,52	0,47	0,45	0,58
2011-ig	0,77	0,79	0,88	0,84

99. táblázat: A termék- és tevékenységi kör bővülése és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

A vállalati működés finanszírozását biztosító *tőke forrásának*, ill. *összetételének* növekedést befolyásoló szerepét jelen vizsgálati módszerrel nem sikerült igazolni. Minthogy az ide vonatkozó típuscsoportok közül csupán a saját tőkével működtetett (1), az e mellett hitelt is igénybe vevő (2) és a jellemzően külső pénzforrásokra támaszkodó (3) kategóriákba tartozott értékelhető elemszámú vállalkozás, ezeket az önerő hiányának mértéke szerint emelkedő sorba rendeztem, és a növekedés mennyiségi mutatóinak változásával összevetettem. Feltételezve azt, hogy a hitelek kamatköltségeinek előteremtése miatt a kevésbé tőkeerős vállalatok növekedési potenciálja gyengébb, negatív irányú korreláció teljesülésében bíztam. E helyett a számítások inkább nullához közelítő és váltakozó előjelű együttthatókat eredményeztek (100. és 101. táblázat).

	A korrelációs együtttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	-0,03	-0,06	0,07	0,13
2005/2006-ig	0,05	-0,11	-0,09	0,05
2011-ig	-	0,14	-	0,02

100. táblázat: A tőkeforrás összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együttthatók értékei 2005/2006-ban

	A korrelációs együtttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,07	0,11	0,07	-0,12
2005/2006-ig	0,04	-0,15	-0,10	0,01
2011-ig	0,12	0,17	-0,04	0,09

101. táblázat: A tőkeforrás összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együttthatók értékei 2013-ban

Noha többnyire csak laza, de létező függvénykapcsolat mutatkozik a *kiegészítő forrásokat* (pályázati pénzek, állami, önkormányzati támogatások) igénybe vevő vállalkozások erőteljesebb növekedési képessége vonatkozásában. Az ezzel kapcsolatos összefüggés kimutatásához a pótlólagos eszközökhöz semmilyen módon sem hozzáférő (1), a vagy pályázat vagy támogatás révén további forrásban részesülő (2), végül a mindkettőhöz

hozzájutó (3) cégek és az adekvát növekedési jelzőszámok közti korrelációs próbát végeztem el, amelynek eredménye arra utal, hogy e tényező növekedést indukáló képességének a vállalkozások egymásra következő életszakaszaiban egyre növekvő szerepet tulajdoníthatunk (102. és 103. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	0,27	0,38	0,25	0,36
2005/2006-ig	0,46	0,40	0,42	0,36
2011-ig	-	0,55	-	0,48

102. táblázat: A kiegészítő források és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	0,34	0,30	0,29	0,32
2005/2006-ig	0,46	0,35	0,43	0,37
2011-ig	0,51	0,67	0,63	0,72

103. táblázat: A kiegészítő források és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

A termelő, szolgáltató tevékenységhez szükséges *tudástőke*, magyarul a szaktudás forrásának és összetételének vizsgálata során az derült ki, hogy a lehetséges variációtípusok közötti elemszám-megoszlás nagy mértékben koncentrált, és a csupán a tulajdonosok és/vagy menedzserek képességeire, kreativitására támaszkodó vállalkozások (1), valamint az e mellett a saját alkalmazottak szakismereteit is kamatoztató cégek (2) kategóriájának tagjai alkotják az összes, felmérésben érintett vállalat túlnyomó részét (lásd 7.5. alfejezet). Ezek korrelációs módszerrel történt idősoros összehasonlításának eredménye az alábbi szabályszerűségekre utal. A megerősödés, a vállalkozások tevékenységének kezdeti időszakában, elsősorban a menedzserek és tulajdonosok szakmai tapasztalatára támaszkodó cégek fejlődése erőteljesebb (negatív korreláció), a következő fázisban már egyértelműen megmutatkozik a tudástőke

diverzifikációjának jelentősége (pozitív, de gyengébb kapcsolat), végül az utolsó fejlődési szakaszban ez a hatás tovább erősödik (pozitív és erősebb korreláció; 104. és 105. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	-0,42	-0,32	-0,59	-0,70
2005/2006-ig	0,28	0,31	0,25	0,28
2011-ig	-	0,59	-	0,31

104. táblázat: A tudástőke összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,40	-0,26	-0,31	-0,34
2005/2006-ig	0,25	0,28	0,36	0,30
2011-ig	0,54	0,65	0,64	0,62

105. táblázat: A tudástőke összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

Kézenfekvő volt ugyanezen módszer alkalmazása a *tevékenységi stratégia* és a növekedés kapcsolatrendszerének feltárása során is, hiszen a termékelőállítás, szolgáltatás és a szellemi tevékenység típusvariációi közül a két legnagyobb elemszámú csoport, a csak termékelőállítással és a csak szolgáltatással foglalkozó vállalatok adják a teljes sokaság döntő többségét. Valójában tehát e két alapkategória növekedést befolyásoló hatásának összevetésén túl nem is igen kínálkozott más lehetőség. Ezen összefüggésvizsgálatban a termelővállalatokat 1-es, a szolgáltató cégeket pedig 2-es értéksorszámmal jelöltem, így az előbbieket erőteljesebb növekedést indukáló képessége esetén negatív, fordított esetben pedig pozitív irányú korrelációnak kellett volna teljesülnie. Az együtthatók nullához közeli és váltakozó előjelű értékei alapján ez esetben arra a következtetésre jutottam, hogy eredendően egyik tevékenységtípus sem képes a másiknál kedvezőbb mértékben befolyásolni a vállalati növekedést. Ez valószínűleg annak ellénére is így van, hogy a második felmérés 2006 és 2011

közötti adatsora vonatkozásában a termelő vállalkozások ebbéli előnyét jelző, laza kapcsolatra utaló korrelációhányadosok adódtak (106. és 107. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	0,07	0,09	-0,07	-0,17
2005/2006-ig	0,12	0,06	0,03	0,28
2011-ig	-	-0,36	-	-0,24

106. táblázat: A tevékenységi stratégia és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,03	-0,15	0,08	-0,05
2005/2006-ig	0,04	-0,15	-0,13	0,02
2011-ig	0,16	-0,18	-0,05	0,09

107. táblázat: A tevékenységi stratégia és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

A *menedzsment összetétele* vállalati fejlődésre gyakorolt hatásának korrelációs összevetéséhez a vállalkozásokat a tulajdonosi részarány csökkenő sorrendjében rendeztem csoportokba, és a kizárólag tulajdonos(ok) által irányított vállalatok 1-es, a vegyes típusúak 2-es, míg a delegált vezetésűek, tehát amelyeknek operatív irányításában a tulajdonos(ok) nem vesz(nek) részt, 3-as értéksorszámot kaptak. A többnyire laza, de néhány esetben már jól érzékelhető kapcsolatot mutató korrelációs együtthatók negatívból pozitív értéktartományba kerülése a tudástőke növekedési jellemzőihez hasonlóan arra utal, hogy a vállalati tevékenység kezdetén a tulajdonosaik vezetése alatt álló, azután a vegyes összetételű, még később pedig a tulajdoni hányaddal nem rendelkező menedzserek révén irányított cégek növekedési üteme a legdinamikusabb (108. és 109. táblázat).

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2005/2006	2011	2005/2006	2011
A megerősödésig	-0,32	-0,40	-0,55	-0,46
2005/2006-ig	0,40	0,55	0,38	0,23
2011-ig	-	0,48	-	0,74

108. táblázat: A menedzsment összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2005/2006-ban és 2011-ben

	A korrelációs együttható értéke			
	Létszámnövekedés		Nettó árbevétel növekedése	
	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.	2013 Baranya m.	2013 Komárom- Esztergom m.
A megerősödésig	-0,24	-0,37	-0,44	-0,51
2005/2006-ig	0,46	0,23	0,53	0,47
2011-ig	0,76	0,48	0,55	0,69

109. táblázat: A menedzsment összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei 2013-ban

## 7.6. A hiánytényezők és a növekedés közti kapcsolat jellege

A vállalkozások fejlődése ellen ható *hiánytényezők* növekedést hátráltató szerepéről nem sikerült egyértelműen körvonalazódó, biztos következtetések megfogalmazását lehetővé tévő képet kialakítani. A minták hiánykategória-csoportjainak elemszám-eloszlása csak a kereslethiányos, a tőke- és/vagy kapacitáshiányos és a mindkettő által érintett vállalatok növekedési indikátorai átlagainak összehasonlítására nyújtott lehetőséget. Ezek értékei meglehetősen szórtak, és idősoros értelemben nem utalnak világos tendenciákra. Az esetleg mégis létező törvényszerűségek kimutatása és az átláthatóság növelése érdekében a fenti hiánytípusok vállalataihoz tartozó növekedési indikátorok növekményeinek az egyes korszakhatárokra értelmezett középértékeit külön-külön összegeztem. Ennek eredménye alapján csupán annyit mondhatunk, hogy a többféle hiánytényező által érintett cégek növekedési üteme valószínűleg lassabb, továbbá a csak kereslet-, ill. a csak tőke-/kapacitáshiánnyal küzdők fejlődési kilátásai között is lehet különbség, noha az ennek alátámasztására szolgáló adatok kevésbé meggyőzőek (110. táblázat).

	A munkavállalók számának átlagos növekedése			A nettó árbevételi értékkategória-sorszámok átlagos növekedése		
	Kereslet-hiány	Tőke/kap.-hiány	Kereslet + tőke/kap.-hiány	Kereslet-hiány	Tőke/kap.-hiány	Kereslet + tőke/kap.-hiány
2005/2006	16,18	20,88	8,30	1,94	2,42	1,74
2011	2,35	15,25	-1,08	1,45	2,70	0,84
2013 Bar. m.	13,22	18,97	6,43	1,64	2,13	1,33
2013 K-E m.	10,66	14,62	2,28	1,27	1,91	0,73

110. táblázat: A hiánytényezők és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek

## 8. ÖSSZEFOGLALÁS

### 8.1. A vizsgálati előfeltevések teljesülésének mérlege

Kutatómunkám kezdetén a vállalati növekedést vélhetően befolyásoló tényezőcsoportok számának megfelelően, hat, részelemekből álló hipotézist fogalmaztam meg.

A *vállalkozói adottságok* tekintetében – korábbi növekedésvizsgálatok eredményeiből kiindulva – arra lehetett számítani, hogy a vállalatvezetők egyéni adottságai (demográfiai jellemzői és szakmai tapasztalata) hatással vannak a vállalkozások növekedési képességére, mégpedig oly módon, hogy a fiatalabb, képzettebb (magasabb iskolai végzettségű) és hosszabb idejű gyakorlattal rendelkező férfi menedzserek, tulajdonok által vezetett cégek gyorsabb fejlődést mutatnak.

A *vállalkozói magatartási faktorok* esetében azt valószínűsítettem, hogy a vállalatalapítás motivációinak és körülményeinek, valamint a vezetők növekedési attitűdjének ugyancsak jelentős szerepe lehet a mennyiségi fejlődésben, vagyis a szabad elhatározásból létrehozott és növekedésorientált vezető(k) irányítása alatt álló vállalkozások fejlődési dinamikája erőteljesebb.

A *vállalati adottságok* faktorcsoportjának vonatkozásában azzal számoltam, hogy a fiatalabb és kisebb, a jellemzően vagy kizárólagosan tulajdonos, ill. családtag munkavállalókból álló, magasabb alaptőkéjű (magasabb szervezetségű társasági formában alapított), gazdaságilag fejlettebb régiókban, nagyobb településeken elhelyezkedő cégek gyorsabban növekednek. Ugyanakkor az ágazati tevékenység fajtája és a vállalati növekedés között nem számítottam kapcsolat létezésére.

A *vállalati magatartási tényezők*nek szintén kiemelt szerepet tulajdonítottam a mennyiségi fejlődést indukáló hatásuk tekintetében, és azt vártam, hogy a több lábon álló, szélesebb tevékenységi körrel bíró, hálózatba szerveződött, kiterjedtebb, nemzetközi piaccal is rendelkező, fejlettebb IT-háttérre támaszkodó, innovatív, fejlesztéseket végrehajtó vállalkozások növekedési jelzőszámai nyilvánvalóan magasabbak lesznek. Ugyanezt gondoltam a stabil tőkefinanszírozású, pályázatképes, komplex tudásbázisra építő vállalatokról is, míg a tevékenységi stratégiának és a menedzsment összetételének nem tulajdonítottam különösebb jelentőséget.



Végezetül úgy gondoltam, hogy a *piaci hiánytényezőkként* értelmezett kihívások növekedés ellen ható faktorokként külön-külön vagy együttesen azonosíthatók lesznek.

A hipotézisvizsgálat az előfeltevések teljesülése tekintetében csupán részleges eredményekre vezetett, de többnyire könnyen értelmezhető tények, szabályszerűségek felismerésére adott módot. A 2013-as harmadik kérdőíves felmérés adatainak elemzése során a várakozásoknak megfelelően a korábbi következtetések szinte mindegyik tényező esetében megerősítést nyertek. Az ezektől bármilyen módon, illetve mértékben eltérő eredményeket az alábbiakban külön jelzem.

#### **8.1.1. Vállalkozói adottságok**

Az egyéni adottságok tényezőcsoportjában például csak egyetlen esetben, *a vezetőik szakmai tapasztalatának, gyakorlati idejének hossza és a vállalati növekedés közti logikus összefüggést lehetett számszerűsített formában is igazolni*, míg a sikeres vállalati működéssel nem feltétlenül összeköthető faktorokat, a menedzserek iskolai végzettségét, korát és főként nemét illetően az előzetesen megfogalmazott vélekedések valóságalapja nem volt bizonyítható.

#### **8.1.2. Vállalkozói magatartási tényezők**

A két egyéni magatartási tényező közül az adatok sajátos megoszlása következtében csak az egyik, a vállalatvezetők fejlődés iránti viszonyának jellege volt alkalmas arra, hogy összefüggésvizsgálatnak vessük alá. *Ennek eredményei viszont megerősítették azt a racionális feltételezést, hogy a beruházásokra, fejlesztési eszközökre és a jövőbeli eredményekre vonatkozóan pozitívan nyilatkozó vezetőik cégei dinamikusabb növekedést mutatnak.*

#### **8.1.3. Vállalati adottságok**

A vállalati adottságok közül a vállalkozások korának és méretének mennyiségi fejlődést befolyásoló szerepéről a 2005/2006-os és a 2011-es vizsgálatban nem, a 2013-as, a korábbi eredmények megerősítése, pontosítása céljából elvégzett, nagyobb elemszámú felmérés megyei adatsorainak elemzését követően viszont sikerült bizonyosságot szereznünk arról a korábbi kutatások által már több esetben megerősített tényről, hogy a kisebb és fiatalabb vállalkozások növekedési potenciálja erőteljesebb.

A területiség és a vállalati növekedés viszonyrendszerében a három tényezőtípus közül kettő esetében lehetett az ide vonatkozó hipotézisekkel részben ellentétes összefüggést kimutatni a földrajzi fekvés és a növekedés mértéke közti viszonyban. Noha az egyes régiók vállalati növekedést meghatározó szerepét illetően a rendelkezésre álló adatok alapján nem nyílt lehetőség arra, hogy közöttük világos sorrendiséget állítsunk fel, *az mégis valószínűsíthető, hogy éppen a gazdaságilag fejlettebbnek tekintett három statisztikai régió* (Közép-Magyarország, Közép-Dunántúl és Nyugat-Dunántúl), ill. Komárom-Esztergom megye vállalkozásai a másik négy, kevésbé fejlett hazai régióban, ill. Baranya megyében található vállalatokéinál *alacsonyabb növekedési mutatókat produkálnak*. Ennél is egyértelműbb, ráadásul *az előfeltevést alátámasztó kapcsolat léte igazolódott a több központi szerepkörrel rendelkező, magasabb hierarchiaszintű települések vállalkozásainak növekedési képességre gyakorolt hatása vonatkozásában*. A településeggyütteshez való tartozás és az erőteljesebb arányú növekedés közti összefüggést azonban ez utóbbival ellentétben nem lehetett matematikai módszerekkel igazolni.

Ugyanezt mondhatjuk a vállalkozások társasági formájával kapcsolatban is, azaz nem tudtuk egyértelmű módon alátámasztani azt a feltételezésünket, hogy a fejlettebb jogi formában működő, magasabb alaptőkéjű vállalatok nagyobb arányú növekedésre képesek. A várakozásokkal szemben a munkavállalói struktúra és a növekedés közti viszonyban sem sikerült összefüggést kimutatni.

Az ágazati tevékenységtípusok és a növekedés viszonyát illetően csak nagy vonalakban kirajzolódó, biztos következtetések levonására alig alkalmas szabályszerűségekre lehet következtetni, amelyekből *az tűnik lehetségesnek, hogy a termelő tevékenységet és magas eszközigényű szolgáltatást végző vállalkozások növekedési üteme nagyobb fokú, mint az alacsony eszközigényű, szellemi tőkére alapozott szolgáltatóké*.

#### **8.1.4. Vállalati magatartási tényezők**

A vállalati magatartási faktorok között szereplő tevékenységdiverzifikáció és hálózatosodottság esetében egymással ellentétes eredmények születtek, minthogy növekedést befolyásoló hatás a melléktevékenysége(ke)t is végző cégek vonatkozásában nem igazolódott, ellentétben *a hálózatokba szerveződött vállalkozásokkal, amelyek növekedési képessége, főként a 2005/2006-os és a 2013-as minták alapján egyértelműen erőteljesebb*.

A cégek nemzetköziesedése és a növekedés közötti viszony tekintetében az első két kérdőív alapján kezdetben nem volt mód egyértelmű következtetések megfogalmazására, mert

a nemzetközi piac növekedést befolyásoló szerepe csak a vállalati fejlődés harmadik, párhuzamos adatsorral nem összevethető szakaszában kezdett érzékelhetővé válni. A 2013-as minta segítségével azonban a 2011-es, azonos időszakra kiterjesztett vizsgálat eredményeit e tényező tekintetében sikerült igazolnunk.

A vállalatok információtechnológiai fejlettsége és a növekedésük közötti összefüggést illetően egyértelműen megmutatkozott az idősoros vizsgálati módszer helyessége (hasznossága), hiszen az egyes korszakokra vonatkozóan eltérő irányú és mértékű függvénykapcsolat létezését sikerült igazolni, nevezetesen azt, hogy *a vállalatok kezdeti, megerősödésig tartó időszakában a legalapvetőbb eszközökkel rendelkező vállalkozások fejlődési üteme nagyobb arányú, míg a legutolsó időszakban a fejlettebb információtechnológiai eszközpark érezteti növekedést serkentő hatását.*

A vállalkozások tevékenységi köre és termékskálája bővülésének növekedésre gyakorolt hatása tekintetében *a vállalati fejlődés egymást követő időszakaiban egyre inkább megmutatkozó, előbb laza, majd érzékelhető, még később szoros, és mindvégig pozitív irányú kapcsolatra derült fény.*

A vállalati működés finanszírozását biztosító tőke forrásának, ill. összetételének növekedést befolyásoló szerepéről ezzel ellentétben jelen vizsgálatokban nem sikerült meggyőződnünk. Ami azonban a kiegészítő forrásokat igénybe vevő vállalkozások növekedésre gyakorolt hatását illeti, *nagy biztonsággal kijelenthető, hogy e tényező fokozottabb fejlődést indukáló képességének a vállalkozások egymásra következő életszakaszaiban egyre növekvő szerepet tulajdoníthatunk.*

Korszakonként eltérő irányú és mértékű kapcsolatot tudtunk kimutatni a tudástőke és a mennyiségi fejlődés közti viszonyrendszerben, vagyis azt, hogy *a vállalkozások tevékenységének kezdeti időszakában, elsősorban a menedzserek és tulajdonosok szakmai tapasztalatára támaszkodó cégek fejlődése erőteljesebb, a következő fázisban már egyértelműen megmutatkozik a tudástőke diverzifikációjának jelentősége, végül az utolsó időszakban ez a hatás tovább erősödik.*

Ehhez hasonló tendenciát követ a menedzsment összetételének fejlődésre gyakorolt hatása: *a vállalati tevékenység kezdetén a tulajdonosaik vezetése alatt álló, azután a vegyes összetételű, még később pedig a tulajdoni hányaddal nem rendelkező menedzserek révén irányított cégek növekedési üteme a legdinamikusabb.*

A tevékenységi stratégia és a növekedés közti összefüggések vizsgálata alapján azonban arra kell következtetnünk, hogy egyik tevékenységtípus sem képes a másikinál kedvezőbb mértékben befolyásolni a vállalati növekedést.

### **8.1.5. Hiánytényezők**

A hiánytényezők növekedést hátráltató szerepéről nem tudtunk világos képet rajzolni. E tekintetben mindössze annyit állíthatunk, hogy *a többféle hiánytényező által érintett cégek növekedési üteme valószínűleg lassabb.*

### **8.1.6. A tényezők szerepének összefoglaló értékelése**

Hogy a fenti tényezők vállalati növekedést befolyásoló szerepének és jelentőségének átfogó értékelését könnyebben elvégezhessük, célszerűnek tűnik a velük kapcsolatban megfogalmazott előfeltevések teljesülését, ill. cáfolatát tartalmazó összefoglaló számvetés megjelenítése adottságok és magatartási faktorok szerint elkülönítve (*111. és 112. táblázat*).

Egyéni adottságok	Előfeltevés	Teljesülés (+) / Cáfolat (-)
A vállalatvezető neme	A férfiak által vezetett cégek gyorsabban növekszenek	(-) Nem igazolódott
A vállalatvezető kora	Minél idősebb a vezető, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(-) Nem igazolódott
A vállalatvezető iskolai végzettsége	Minél magasabb végzettségű a vezető, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(-) Nem igazolódott
A vállalatvezető szakmai tapasztalata	Minél hosszabb idejű szakmai gyakorlattal bír a vezető, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(+) Igazolódott
Vállalati adottságok	Előfeltevés	Teljesülés (+) / Cáfolat (-)
A vállalat kora	Minél fiatalabb a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(-) Nem igazolódott (+) 2013-ban igazolódott
A vállalat mérete	Minél kisebb a vállalkozás, annál gyorsabban növekszik	(-) Nem igazolódott (+) 2013-ban igazolódott
A vállalat regionális elhelyezkedése	A gazdaságilag fejlettebb régiók vállalatai gyorsabban növekszenek	(-) Nem igazolódott. Inkább a hipotézissel ellentétes tendenciára utaló jelek
A vállalat székhelyének településtípusa	Minél több központi funkcióval bír, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(+) Igazolódott
A vállalat székhelyének agglomerációhoz tartozása	Minél magasabb szintű településeggyütteshez tartozik, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(-) Nem igazolódott
A vállalat társasági formája	Minél magasabb alaptőkéjű cégformában működik a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(-) Nem igazolódott
A vállalat ágazati tevékenységtípusa	Előzetesen nem tételezhető fel kapcsolat a növekedés vonatkozásában	(+)(-) Nincs egyértelmű kapcsolat, az ágazati tevékenységek egyes típuscsoportjai között lehet különbség
A vállalat munkavállalóinak státusa	A tulajdonosok, családtagok által működtetett vállalkozások gyorsabban növekszenek	(-) Nem igazolódott. A munkavállalói kategóriák között nem ismerhető fel különbség

111. táblázat: Az adottságok vonatkozásában megfogalmazott vizsgálati előfeltevések

Egyéni magatartási tényezők	Előfeltevés	Teljesülés (+) / Cáfolat (-)
A vezető fejlődés, növekedés iránti hozzáállása	Minél növekedésorientáltabb a vezető, annál gyorsabban növekszik a vállalat	(+) Igazolódott
Vállalati magatartási tényezők	Előfeltevés	Teljesülés (+) / Cáfolat (-)
Tevékenységsdiverzifikáció	Minél több tevékenységet folytat a vállalat, annál gyorsabban fejlődik	(-) Nem igazolódott
Hálózatosodottság	Minél több leány- és/vagy társvállalata van a vállalkozásnak, annál gyorsabban növekszik	(+) Igazolódott
Nemzetköziesedettség	Minél kiterjedtebb piaccal bír a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(+)(-) Nem igazolódott egyértelműen. Vannak erre utaló jelek (+) 2013-ban igazolódott
Információtechnológiai fejlettség	Minél magasabb szintű IT-bázisra támaszkodik a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(+) Igazolódott. A vállalati fejlődés legkésőbbi időszakára vonatkozóan
Tevékenységi kör és termékkála bővülése	A termékkálát és tevékenységi körét bővítő vállalatok gyorsabban növekszenek	(+) Igazolódott. A vállalati fejlődés egész időszakára, egyre fokozódó mértékben
A tőkeforrás összetétele	Minél inkább saját tőkével finanszírozott a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(-) Nem igazolódott
Kiegészítő források igénybe vétele	Minél több kiegészítő forráshoz fér hozzá a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(+) Igazolódott. A vállalati fejlődés egész időszakára, egyre fokozódó mértékben
A tudástőke összetétele	Minél komplexebb tudásbázisra támaszkodik a vállalat, annál gyorsabban növekszik	(+) Igazolódott. A vállalati fejlődés kezdeti szakasza kivételével egyre fokozódó mértékben
A menedzsment összetétele	Nincs hatása a növekedésre	(-) Nem igazolódott, de létezik erre vonatkozó összefüggés: a vállalati fejlődés egymást követő fázisaiban az egyre inkább delegált vezetésű vállalatok növekedése erőteljesebb
Tevékenységi stratégia	Nincs hatása a növekedésre.	(+) Igazolódott

112. táblázat: A magatartási tényezők vonatkozásában megfogalmazott vizsgálati előfeltevések

A fenti tömörített összevetésből még inkább kitűnik, hogy a vállalati növekedést alapvetően *nem az adottságok, hanem egyértelműen a különféle magatartási tényezők határozzák meg.*

Jól látható, hogy mind az egyéni (vállalkozói), mind a vállalati adottságok csoportján belül csupán egy-egy tényező – a vállalatvezetők szakmai gyakorlata és a vállalatok

településtípushoz való tartozása, valamint a vállalkozások kora és mérete – kapcsán sikerült nagy biztonsággal arra a megállapításra jutni, hogy azok valós hatással vannak a vállalkozások mennyiségi fejlődésére. A KKV-politika alakítói és a gazdasági szereplők számára tehát ebben a vonatkozásban nem nyílik széles mozgástér a kisvállalati működés kedvező irányú befolyásolására. A *nagy tapasztalattal rendelkező menedzserek megbecsülésén, elismerésén* túl e tekintetben az *alacsonyabb hierarchiaszintű, többnyire kisebb népességű, vidéki települések vállalkozásösztönző képességének erősítése* lehet célszerű.

Jóval több lehetőség kínálkozik a vállalkozások dinamikusabb növekedési pályára állítása terén a fejlődésre valós hatással lévő vállalkozói és vállalati magatartásformák jelentősége felismerésének és megfelelő időben történő átvételének, alkalmazásának.

Az egyéni faktorokat illetően e helyen csak a *növekedéscentrikus, fejlesztésorientált attitűd szerepére* tudjuk felhívni a figyelmet, a vállalati tényezők köre azonban ennél sokkal szélesebb. A fentebb ismertetett vizsgálati eredmények alapján úgy tűnik, hogy a sikeres vállalati tevékenységben, egyebek mellett, nagy szerepet tulajdoníthatunk a *leány- és társvállalatok együttműködésén alapuló kapcsolati háló kiépítésének*. Ugyanez igaz a vállalkozások *innovativitása* tekintetében is, hiszen azt láttuk, hogy az *IT-eszközpark fejlesztése* – különösen a vállalatok későbbi életszakasaiban –, valamint a *termék- és tevékenységi kör bővítése* – a vállalati fejlődés egész időszakára vonatkozóan – jótékony hatással bír a cégek létszám- és árbevétel-növekedésére.

A vállalkozások finanszírozási módja és a növekedés viszonyában kiemelt, és időben egyre nagyobb jelentősége van azon feltételek megteremtésének (pl. pályázati önerő biztosítása, a tevékenység valamely települési közösség, vagy akár az állam számára megnyilvánuló hasznossága, stratégiai szerepe), amelyek lehetővé teszik hazai vagy EU-s *pályázati források*, önkormányzati, állami *támogatások megszerzését*. A vállalati működés kezdeti időszakán túl egyre fontosabb a *tudástőke* (a termelő, ill. szolgáltató tevékenység végzéséhez szükséges szakismeretek) *komplexitásának* – alkalmazottak vagy külső szereplők bevonása útján történő – *növelése* is. Végül ehhez illeszkedik logikailag a menedzsment összetételének mennyiségi fejlődésre gyakorolt hatásával kapcsolatos összefüggés, amely szerint a vállalati fejlődés egymást követő életszakasaiban *a vezetői feladatok* előbb *kisebb*, majd *nagyobb részéről lemondó* (azokat *delegáló*) tulajdonosok cégei dinamikusabb növekedésre képesek.

## 8.2. További vizsgálati lehetőségek

Ami az e tárgykörre vonatkozó kutatómunka lehetőségeinek kiszélesítését, továbbgondolását illeti, két olyan vizsgálati irányt látok körvonalazódni, melyeknek végigkövetése szükségeltetne ahhoz, hogy a vállalati növekedésre ható törvényszerűségek szerepéről és jelentőségéről még világosabb képet nyerhessünk.

Az egyik ezek közül a vizsgálatba bevont *vállalatok körének bővítése*, hiszen nyilvánvaló, hogy a minta méretének növelése, a reprezentativitás erősítése révén biztosabb, megbízhatóbb eredmények birtokába juthatunk. Noha néhány kivételesen szerencsés helyzetű kutató esetét leszámítva erőforrásbeli korlátok e tervek megvalósítását többnyire akadályozzák, vagy legalábbis erősen hátráltatják, terveim között szerepel ilyen típusú vizsgálat(ok) szélesebb bázisra támaszkodó folytatása.

A másik, az ezen kutatás során – megint csak fizikai kényszerűségből – mellőzött *gazdasági és jogi szabályozók*, valamint a *társadalmi (szociális) faktorok*, mint külső tényezők szerepének, vállalati növekedésre, fejlődésre gyakorolt hatásának elemzése kell hogy legyen, minthogy a vállalkozások életét, működését alapvetően befolyásoló gazdasági és társadalmi környezet (adó- és járuléktérhek, infrastrukturális ellátottság, piaci verseny, társadalmi elfogadottság, korrupció stb.) elemei növekedési hatásmechanizmusának feltárása nélkül csak részleges következtetésekre juthatunk.



## IRODALOMJEGYZÉK

- ABONYINÉ PALOTÁS J. 1999: *Általános statisztika alkalmazása a társadalmi-gazdasági földrajzban*. JATEPress, Szeged, 123 p.
- ABONYINÉ PALOTÁS J. 2007: *A földrajz közgazdasági alapjai*. SZEK Juhász Gyula Felsőoktatási Kiadó, Szeged, 146 p.
- ABONYINÉ PALOTÁS J. – KRAJKÓ GY. 1998: *Fejezetek Magyarország gazdaságföldrajzának tanulmányozásához*. JATEPress, Szeged, 170 p.
- ACS, Z. J. (eds.) 1996: *Small Firms and Economic Growth I–II*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 692+612 p.
- ACS, Z. J. 2002: *What is the Value of Entrepreneurial Start-ups to an Economy?* In: Varga A. – Szerb L. (eds.) *Innovation, Entrepreneurship, Regions and Economic Development. International Experiences and Hungarian Challenges*. PTE, Pécs, pp. 81–106.
- ACS, Z. J. 2005: *A Global Entrepreneurship Monitor kutatás legfontosabb eredményei 2004-ben*. In: Szerb L. (szerk.) *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében*. PTE, Pécs, pp. 32–47.
- ACS, Z. J. 2008: *Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Prelude to a Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham – Northampton, 573 p.
- ACS, Z. J. – ARMINGTON, C. 2006: *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge – New York, 250 p.
- ACS, Z. J. – AUDRETSCH, D. B. (eds.) 1990: *The Economics of Small Firms. A European Challenge*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston, 226 p.
- ADIZES, I. 1992: *Vállalatok életciklusai*. HVG Kiadó, Budapest, 350 p.
- ALLEN, K. R. 2006: *Launching New Ventures. An Entrepreneurial Approach*. Houghton Mifflin Company, Boston – New York, 453 p.
- AMBRUS Z. et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Észak-Alföld*. KSH, Debrecen, 91 p.
- AMBRUS Z. et al. 2008: *Nagyvárosok összehasonlító vizsgálata*. *Területi Statisztika* 48/2, pp. 136–163.
- ANDOR GY. 2008: *Üzleti gazdaságtan*. Typotex, Budapest, 275 p.

- ANDRÁSSY GY. – SZABÓ G. (szerk.) 1999: *Üzleti etika és közéleti etika*. JPTE Közgazdaságtudományi Kar, Pécs, 377 p.
- ANTAL–MOKOS Z. et al. 1999: *Stratégia és szervezet*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 293 p.
- ANTAL–POMÁZI K. 2011: *A finanszírozási források szerepe a kis- és középvállalkozások növekedésében*. Közgazdasági Szemle 58/3, pp. 275–295.
- ASHEIM, B. T. – ISAKSEN, A. – NAUWELAERS, C. – TÖDTLING, F. (eds.) 2003: *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 240 p.
- ASHWORTH, G. – BORA GY. (szerk.) 1999: *Térbeli elrendezés és a vállalat I–II*. BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, 510 p.
- ASHWORTH, G. – BORA GY. 1999: *Fogalmi meghatározások: vállalat, tér, szervezet*. In: Ashworth, G. – Bora Gy. (szerk.) *Térbeli elrendezés és a vállalat I*. BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, pp. 9–51.
- AUBERT A. – VUICS T. 1991: *A gazdaságföldrajzi számítás és ábrázolás módszerei*. Tankönyvkiadó, Budapest, 169 p.
- AUDRETSCH, D. B. 2006: *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham – Northampton, 512 p.
- BAKACSI GY. 2003: *Szervezeti magatartás és vezetés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 353 p.
- BAKOS N. et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Közép-Magyarország*. KSH, Budapest, 72 p.
- BAKOS N. – BRINSZKYNÉ HIDAS ZS. – PÁSZTOR L. 2008: *A budapesti agglomeráció társadalmi, gazdasági jellemzői*. Területi Statisztika 48/2, pp. 206–223.
- BAKOS N. – HIDAS ZS. – KEZÁN A. 2011: *Területi különbségek Magyarországon. A főbb társadalmi és gazdasági folyamatok az ezredforduló után*. Területi Statisztika 51/4, pp. 335–357.
- BALÁSHÁZY M. – PÁZMÁNDI K. – SÁRKÖZY T. 2006: *Vállalati jog*. Aula Kiadó, Budapest, 232 p.
- BALÁZS K. – LAKI M. 1991a: *A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásában*. Közgazdasági Szemle 38/5, pp. 500–522.
- BALÁZS K. – LAKI M. 1991b: *The Weight of Private Economy in Terms of Money in the Incomes and Expenditures of Hungarian Households*. Acta Oeconomica 43/1–2, pp. 59–88.

- BÁLINT A. 2002: *A magyar kis- és középvállalkozások jövőképeinek jellemzői.* Vezetéstudomány 33/1, pp. 36–42.
- BÁLINT L. et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Dél-Dunántúl.* KSH, Pécs, 121 p.
- BARON, R. A. – SHANE, S. A. 2005: *Entrepreneurship. A Process Perspective.* Thomson South Western, Mason, 431 p.
- BARROW, C. 1993: *The Essence of Small Business.* Prentice Hall International, New York – London, 197 p.
- BÁRSONY J. – SÍKLAKY I. 1984: *Néhány gondolat a szocialista vállalkozásról.* Közgazdasági Szemle 31/11, pp. 1363–1371.
- BÁRSONY J. – SÍKLAKY I. 1985: *Some Reflections on Socialist Entrepreneurship.* Acta Oeconomica 34/1–2, pp. 51–64.
- BARTA GY. 1985: *Az iparvállalati szervezet változásának területi hatásai Magyarországon.* Földrajzi Értesítő 34/1–2, pp. 59–66.
- BARTA GY. 1989: *Kisvállalkozások: az ipari fejlődés alternatívája (Az olasz modell).* Földrajzi Értesítő 38/1–2, pp. 137–146.
- BARTKE I. 1999: *A gazdaság- és a térszerkezet.* In: Rechnitzer J. (szerk.) *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához.* MTA RKK, Győr – Pécs, pp. 69–102.
- BAUMBACK, C. M. 1988: *How to Organize and Operate a Small Business.* Prentice Hall, Englewood Cliffs NJ, 578 p.
- BEDŐ ZS. – LÁSZLÓ GY. – SZERB L. 2006: *Üzleti gazdaságtan.* PTE KTK, Pécs, 333 p.
- BEDŐNÉ KÁROLY J. 2005: *A magyarországi vállalkozások növekedési hajlandósága és innovációs aktivitása a GEM adatok tükrében.* In: Szerb L. (szerk.) *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében.* PTE, Pécs, pp. 58–74.
- BÉKÉSI L. et al. 1999: *A vállalat és a tényezőpiac térbeli kapcsolatai.* In: Ashworth, G. – Bora Gy. (szerk.) *Térbeli elrendezés és a vállalat I.* BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, pp. 190–257.
- BELYÓ P. – NYERS J. (szerk.) 2007: *A magyarországi vállalkozások gazdálkodásának jellemzői.* ECOSTAT Kormányzati Gazdaság- és Társadalom-stratégiai Kutató Intézet, Budapest, 134 p.
- BENKO, G. 2002: *A regionális tudomány.* Dialóg Campus, Budapest – Pécs, 125 p.
- BERDE É. – SCHARLE Á. 2004: *A kisvállalkozók foglalkozási mobilitása 1992 és 2001 között.* Közgazdasági Szemle 51/4, pp. 346–361.

- BEREND T. I. 1988: *A magyar gazdasági reform útja*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 447 p.
- BERNÁT T. (szerk.) 1978: *Általános gazdasági földrajz*. Tankönyvkiadó, Budapest, 362 p.
- BERNÁT T. (szerk.) 1986: *Magyarország gazdaságföldrajza*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 346 p.
- BERTA GY. Et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Közép-Dunántúl*. KSH, Veszprém, 116 p.
- BIRHER I. et al. 2006: *A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése*. Perfekt, Budapest, 526 p.
- BÍRÓ T. et al. 2007: *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Perfekt, Budapest, 263 p.
- BJERKE, B. 2007: *Understanding Entrepreneurship*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 267 p.
- BJERKE, B. – HULTMAN, C. M. 2002: *Entrepreneurial Marketing. The Growth of Small Firms in the New Economic Era*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 259 p.
- BLUMNÉ BÁN E. – KRESALEK P. 2011: *A vállalati tevékenységek elemzésének módszertana I. Teljesítmény- és erőforráselemzés*. Perfekt, Budapest, 429 p.
- BOD P. Á. 1989: *A vállalat, a menedzser és a tulajdonos – avagy miért van ismét szükségünk vállalatelméletre?* Közgazdasági Szemle 36/7–8, pp. 830–843.
- BÓDINÉ VAJDA GY. Et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Nyugat-Dunántúl*. KSH, Győr, 74 p.
- BOKOR P. – FORMAN B. – KOROMPAI A. 1999: *A vállalat és a tér politikai szerveződése*. In: Ashworth, G. – Bora Gy. (szerk.) *Térbeli elrendezés és a vállalat II*. BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, pp. 258–331.
- BORA GY. 1999: *Szemponatok a gazdaságföldrajz tanulmányozásához*. In: Ashworth, G. – Bora Gy. (szerk.) *Térbeli elrendezés és a vállalat I*. BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, pp. 141–189.
- BORA GY. – KOZMA G. 1999: *A magyar vállalatok másfél százados története (áttekintés)*. In: Ashworth, G. – Bora Gy. (szerk.) *Térbeli elrendezés és a vállalat I*. BKE Gazdaságföldrajzi Tanszék, Budapest, pp. 52–77.
- BOSSÁNYI K. 1984: *The Newly Independent Enterprises in Hungary*. Acta Oeconomica 32/3–4, pp. 269–286.
- BOZSIKNÉ VADAI A. et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Dél-Alföld*. KSH, Szeged, 108 p.

- BRAKMAN, S. – GARRETSEN, H. – MARREWIJK, CH. 2009: *The New Introduction to Geographical Economics*. Cambridge University Press, Cambridge, 568 p.
- BRINSZKYNÉ HIDAS ZS. 2003: *Vállalkozások a budapesti agglomerációban 2001*. KSH Budapesti és Pest Megyei Igazgatósága, Budapest, 68 p.
- BROCK, W. A. – EVANS, D. S. 1989: *A kisvállalat közgazdaságtana*. Közgazdasági Szemle 36/9, pp. 1095–1113.
- BROWN, T. E. – ULIJN, J. (eds.) 2004: *Innovation, Entrepreneurship and Culture. The Interaction between Technology, Progress and Economic Growth*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 255 p.
- BUCSY L. 1976: *Az innovációk rendszere és a vállalati fejlődés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 351 p.
- BULLA B – MENDÖL T. 1999: *A Kárpát-medence földrajza*. Lucidus Kiadó, Budapest, 420 p.
- CASSON, M. 1995: *Entrepreneurship and Business Culture. Studies in the Economics of Trust*. Edward Elgar, Aldershot – Brookfield, 283 p.
- CASSON, M. 2003: *The Entrepreneur. An Economic Theory*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 271 p.
- CHIKÁN A. 2008: *Vállalatgazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, 616 p.
- CHIKÁN A. – CZAKÓ E. – KAZAINÉ ÓNODI A. 2006: *Gazdasági versenyképességi vállalati nézőpontból. Versenyben a világgal 2004–2006 kutatási program. Zárótanulmány*. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest, 59 p.
- CHIKÁN A. – WIMMER Á. (szerk.) 2003: *Üzleti fogalomtár*. Alinea Kiadó, Budapest, 277 p.
- CZAKÓ Á. Et al. 1995: *A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején*. Közgazdasági Szemle 42/4, pp. 399–419.
- CSÁNYI T. 2006: *Cégalapítás és vállalkozás az Európai Unióban*. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Budapest, 143 p.
- CSATH M. 2008: *Stratégiai tervezés és vezetés a 21. században*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 355 p.
- CSILLAG I. – LENGYEL L. 1985: *Vállalkozás állam társadalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 252 p.
- CSIZMADIA Z. 2007: *Innováció a Nyugat-Dunántúlon*. MTA RKK, Pécs – Győr, 72 p.
- CSIZMAZIA T. et al. 2005: *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon 2004-ben*. KSH Debreceni Igazgatósága, Debrecen, 57 p.
- CSIZMAZIA T. et al. 2006: *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon 2005-ben*. KSH Debreceni Igazgatósága, Debrecen, 59 p.

- CSIZMAZIA T. et al. 2007: *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon 2006-ban*. KSH Debreceni Igazgatósága, Debrecen, 59 p.
- DEÁK, A. 1978: *Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency in Hungary*. Acta Oeconomica 20/1–2, pp. 63–82.
- DOLLINGER, M. J. 2003: *Entrepreneurship. Strategies and Resources*. Pearson Education International, Upper Saddle River NJ, 549 p.
- DRUCKER, P. F. 1989: *The New Realities. In Government and Politics – in Economics and Business – in Society and World View*. Harper & Row Publishers, New York, 276 p.
- DRUCKER, P. F. 1993: *Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban*. Park Kiadó, Budapest, 271 p.
- ENYEDI GY. 1979: *Economic Policy and Regional Development in Hungary*. Acta Oeconomica 22/1–2, pp. 113–126.
- EVANS, D. S. 1987: *The Relationship between Firm Growth, Size, and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries*. The Journal of Industrial Economics 35/4, pp. 567–581.
- FALUSNÉ SZIKRA K. 1986a: *Az első és a második gazdaság közötti bér-, illetve jövedelemdiszpáritás*. Akadémiai székfoglaló 1985. november 27. Akadémiai Kiadó, Budapest, 31 p.
- FALUSNÉ SZIKRA K. 1986b: *A kistulajdon helyzete és jövője*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 262 p.
- FALUS–SZIKRA K. 1985: *Small Enterprises in Private Ownership in Hungary*. Acta Oeconomica 34/1–2, pp. 13–26.
- FALUS–SZIKRA K. 1986: *Wage and Income Disparities between the First and Second Economies in Hungary*. Acta Oeconomica 36/1–2, pp. 91–103.
- FALUS–SZIKRA K. 1988: *Small-Scale Property in a Socialist Economy*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 205 p.
- FÁTRAI É. – VÁRKONYI SZ. 2006: *Kisvállalkozások környezetvédelmi problémái*. Neumann János Középiskola és Kollégium, Eger, 73 p.
- FEJES L. et al. 2006: *A kistérségek társadalmi, gazdasági helyzete. Észak-Magyarország*. KSH, Miskolc, 107 p.
- FERENCZY E. (szerk.) 1997: *A kisvállalkozások jogi környezete*. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest, 97 p.
- FODOR F. 1924: *Általános gazdasági földrajz. A gazdasági élet földrajzi tényezői*. Athenaeum Irod. És Nyomdai Részvénytársulat, Budapest, 230 p.
- FRISNYÁK S. (szerk.) 1990: *Általános gazdaságföldrajz*. Tankönyvkiadó, Budapest, 403 p.

- FUJITA, M. (ed.) 2005: *Spatial Economics I–II*. Edward Elgar, Northampton, 473+368 p.
- FUTÓ P. – KÁLLAY L. 1994a: *A kis- és középvállalati szektor kialakulása és számbavétele*. Statisztikai Szemle 72/8–9, pp. 647–665.
- FUTÓ P. – KÁLLAY L. 1994b: *A kis- és középvállalkozások elterjedése és szerkezete*. Statisztikai Szemle 72/10, pp. 722–738.
- FÜLÖP GY. 2004: *Kisvállalati gazdálkodás*. Aula, Budapest, 296 p.
- GÁBOR R. I. 1979: *The Second (Secondary) Economy. Earning Activity and Regrouping of Income outside the Socially Organized Production and Distribution*. Acta Oeconomica 22/3–4, pp. 291–311.
- GÁBOR R. I. – GALASI P. 1981: *A „második” gazdaság. Tények és hipotézisek*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 205 p.
- GÁBOR R. I. 1991: *Második gazdaság – modernitás – dualitás. Tegnapi jövőképeink mai szemmel. Hozzászólás egy elmaradt vitához*. Közgazdasági Szemle 38/11, pp. 1041–1057.
- GÁBOR R. I. 1992: *A második gazdaság ma – az átalakulás kérdőjelei*. Közgazdasági szemle 39/10, pp. 946–953.
- GÁBOR R. I. 1994a: *Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul?* Közgazdasági Szemle 41/7–8, pp. 709–721.
- GÁBOR, R. I. 1994b: *Small Entrepreneurship in Hungary – Ailing or Prospering? Historical and Contextual Dependencies in Comparative Perspective*. Acta Oeconomica 46/3–4, pp. 333–346.
- GÁBOR R. I. – HORVÁTH D. T. 1987: *Bukás és visszavonulás a magánkisiparban. (Adalékok a nyolcvanas évek kisiparpolitikájának felülvizsgálatához)*. Közgazdasági Szemle 34/4, pp. 404–419.
- GATRELL, A. C. 1983: *Distance and Space. A Geographical Perspective*. Clarendon Press, Oxford – New York, 195 p.
- GERGELY I. 1973: *Gazdaságirányítás és a vállalatok három alaptípusa*. Közgazdasági Szemle 20/7–8, pp. 863–882.
- GERTIG B. (szerk.) 1979: *Általános gazdasági földrajz*. Tankönyvkiadó, Budapest, 421 p.
- GERVAI B. 1965: *A magánkisipar 20 éve*. Kisiparosok Országos Szervezete, Budapest, 353 p.
- GERVAI B. 1983: *A magánkisipar fejlődése, helyzete és szerepe Magyarországon*. Közgazdasági Szemle 30/3, pp. 300–308.

- GIBB, A. A. 1996: *Entrepreneurship and Small Business Management: Can We Afford to Neglect Them in the Twenty-first Century Business School?* British Journal of Management 7/4, pp. 309–321.
- GOLOBICS P. 2001: *Fejezetek a társadalomföldrajz köréből. Világgazdaság, integrációk, együttműködés.* PTE, Pécs, 169 p.
- GOLOBICS P. – MERZA P. 2002: *Polarizálódó világgazdaság, nemzetközi együttműködés.* PTE TTK FI, Pécs, 207 p.
- GOLOBICS P. – MERZA P. 2010: *A modern többpólusú világgazdaság.* In: Tóth J. (szerk.) Világföldrajz. Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 406–454.
- GÖBLÖS Á. – GÖMÖRI K. 2004: *A vállalati életciklus modellről.* Vezetéstudomány 35/10, pp. 41–50.
- GRAY, CH. W. – HANSON, R. J. – HELLER, M. 1993: *Legal Reform for Hungary's Private Sector.* Acta Oeconomica 45/3–4, pp. 263–300.
- GROOT, H. L. F. – NIJKAMP, P. – STOUGH, R. R. 2004: *Entrepreneurship and Regional Economic Development. A Spatial Perspective.* Edward Elgar Publishing, Cheltenham – Northampton, 352 p.
- GULYÁS L. 1982: *A vezetési tevékenység elemzésének néhány alapvető kérdése.* Vezetéstudomány 13/2, pp. 22–29.
- GYÖRI Á. 2012: *A racionális kisvállalati gazdálkodás tényezői, 2006–2010.* Közgazdasági Szemle 59/2, pp. 189–219.
- HALL, B. H. 1987: *The Relationship between Firm Size and Firm Growth in the US Manufacturing Sector.* The Journal of Industrial Economics 35/4, pp. 583–606.
- HAYTER, R. 1997: *The Dynamics of Industrial Location. The Factory, the Firm and the Production System.* John Wiley & Sons, New York, 484 p.
- HEGEDŰS A. – MÁRKUS M. 1978: *A kisvállalkozó és a szocializmus.* Közgazdasági Szemle 25/9, pp. 1076–1096.
- HEGEDŰS A. – MÁRKUS M. 1979: *The Small Entrepreneur and Socialism.* Acta Oeconomica 22/3–4, pp. 267–289.
- HÉTHY L. 1979: *Selection of Enterprise Executives in Hungary: A Case-Study.* Acta Oeconomica 22/3–4, pp. 247–265.
- HISRIC, R. R. – PETERS, M. P. 1991: *Vállalkozás. Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése.* Akadémiai Kiadó, Budapest, 759 p.
- HOOVER, E. M. 1948: *The Location of Economic Activity.* McGraw–Hill Book Co., London, 370 p.



- HORTOVÁNYI L. – SZABÓ ZS. R. 2006: *Pillanatfelvétel a magyarországi közép- és nagyvállalatok vállalkozási hajlandóságáról. Versenyben a világgal 2004–2006. Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból c. kutatás, 27. sz. műhelytanulmány.* BCE Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest, 40 p.
- HOVÁNYI G. 1995: *A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével.* Közgazdasági Szemle 42/10, pp. 955–971.
- HORVÁTH GY. 1980: *A területi gazdasági kutatások objektumáról – a gazdasági térről.* In: Tóth Tibor (szerk.) *Tanulmányok a területi kutatások módszertanából.* MTA Dunántúli Tudományos Intézete, Pécs, pp. 3–18.
- HÜTTL A. 2003: *A gazdasági mérés történetéről. Adatok, elmélet, gazdaságpolitika.* Közgazdasági Szemle 50/2, pp. 164–182.
- ILLÉS I. 1986: *Regionális gazdaságtan.* Tankönyvkiadó, Budapest, 289 p.
- ISARD, W. 1956: *Location and Space-Economy. A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, and Urban Structure.* The MIT Press, Cambridge, 350 p.
- INZELT A. – SZERB L. 2003: *Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel.* Közgazdasági Szemle 50/11, pp. 1002–1021.
- JANCSI GY. – SZEMERE M. (szerk.) 1991: *III. vállalkozási konferencia Pécs, 1991. június 5–7. A pécsi konferencia tanulmánykötete.* Szervezési és Vezetési Tudományos Társaság Baranya Megyei Szervezete, Pécs, 117 p.
- JESZENSZKI K. 1996: *Kis- és középvállalkozási politika Japánban.* Közgazdasági Szemle 43/2, pp. 158–168.
- JOVANOVIĆ, B. 1982: *Selection and the Evolution of Industry.* Econometrica 50/3, pp. 649–670.
- JUHÁSZ M. 1984: *Enterprise Incomes in Hungary, their Generation, Distribution and Differentiation.* Acta Oeconomica 33/1–2, pp. 166–180.
- KÁLLAY L. 2002: *Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben.* Közgazdasági Szemle 49/7–8, pp. 557–573.
- KÁLLAY L. – IMREH SZ. 2004: *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana.* Aula Kiadó, Budapest, 312 p.
- KAPÁS J. 1999: *Szükséges-e többdimenziós vállalatelmélet? Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása.* Közgazdasági Szemle 46/9, pp. 823–841.
- KAPÁS J. 2007: *Hogyan fejlődik a vállalat? A fizikai és a társadalmi technológia kölcsönhatásos evolúciós folyamata.* Közgazdasági Szemle 54/1, pp. 49–66.

- KAPASUWAN, S. – ROSE, J. 2004: *Cultural Effects on Delegation in the Small Business Life Cycle*. In: Etemad, H. (eds.) *International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises. Orientation, Environment and Strategy*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, pp. 107–125.
- KARDA L. 2009: *A kis- és középvállalatok stratégiai vezetése. Doktori (PhD) értekezés*. Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar [online]. Elérhető: <[http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/Kepzes\\_doktori/2009/2009\\_KardaLaszlo\\_d.pdf](http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/Kepzes_doktori/2009/2009_KardaLaszlo_d.pdf)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- KARSAI J. 1997: *A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában*. Közgazdasági Szemle 44/2, pp. 165–174.
- KÁSA K. 2006: *A gazdasági versenyképesség területi különbségei Magyarországon*. Területi Statisztika 46/4, pp. 428–434.
- KATITS E. 2002: *Pénzügyi döntések a vállalat életciklusaiban*. KJK–KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest, 456 p.
- KATZ, J. A. – BROCKHAUS, R. H. (eds.) 1993: *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*. JAI Press, Greenwich, 236 p.
- KECSKÉS A. – ROZMAN A. – SZALAI E. 2010: *Jogi ismeretek II. Vállalkozások joga*. Penta Unió, Pécs, 200 p.
- KERÉKGYÁRTÓ GY. – MUNDRUCZÓ GY. 2000: *Statisztikai módszerek a gazdasági elemzésben*. Aula, Budapest, 571 p.
- KERTESI G. 1981: *A kisvállalati fejlődés két típusáról*. Közgazdasági Szemle 28/10, pp. 1180–1193.
- KIRBY, D. A. 2003: *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education, London, 333 p.
- KISS É. 1996: *Az egyéni vállalkozások előzményei és területi sajátosságai Magyarországon*. Földrajzi Értesítő 45/3–4, pp. 253–281.
- KISS K. 2003a: *A magyar kis- és középvállalkozások lehetőségei Európában*. In: Szücsné Szaniszló Zs. Szerk. *Kihívások és lehetőségek az európai uniós csatlakozás kapujában*. III. Regionális Tanácsadási Konferencia, Miskolci Egyetem Gazdálkodástani Intézet, Miskolc, CD-kiadvány, 6 p.
- KISS K. 2003b: *Tanácsadás a kis- és középvállalatok esetében az EU csatlakozással kapcsolatban*. Humánpolitikai Szemle 14/7–8, pp. 38–49.

- KISS K. 2005: *A kis- és középvállalkozások fejlődése és kihívásai napjainkban*. In: Szűcsné Szaniszló Zs. Szerk. Nyertesek és vesztesek – az EU-csatlakozás 1,5 éves tapasztalatai. V. Regionális Tanácsadási Konferencia, Miskolci Egyetem Gazdálkodástani Intézet, Miskolc, CD-kiadvány, 7 p.
- KISS K. 2006: *Vállalkozások Ausztriában és Magyarországon*. In: Baranyai G. – Tóth J. szerk. Földrajzi tanulmányok a pécsi doktoriskolából V. PTE, Pécs, pp. 241–248.
- KISS K. – POÓR J. 2006: *A kis- és közepes vállalkozások menedzsment és HR sajátosságai magyarországi régiókban – az életciklus modell tükrében*. Munkaügyi Szemle 50/9, pp. 14–19.
- KNIGHT, F. H. 1921: *Risk, Uncertainty, and Profit*. Library of Economics and Liberty [online]. Elérhető: <<http://www.econlib.org/library/Knight/knRUPCover.html>> Letöltve: 2012. 06. 27.
- KOCZISZKY GY. 1994: *Adalékok a vállalkozások életgörbe elméletéhez*. Vezetéstudomány 25/7, pp. 12–20.
- KOPASZ M. 2007: *A vállalkozói potenciál területi különbségeinek magyarázata. A történeti-kulturális és társadalmi tényezők szerepe*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 183 p.
- KOVÁCS Z. 2010: *Népesség- és településföldrajz*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 239 p.
- KOZMA F. 1982: *A vállalkozó vállalat*. Közgazdasági Szemle 29/9, pp. 1025–1042.
- KOZMA G. 2003: *Regionális gazdaságtan*. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 188 p.
- KŐHEGYI K. 1998a: *A kisvállalkozói szektor tagolódása*. Közgazdasági Szemle 45/3, pp. 261–276.
- KŐHEGYI K. 1998b: *Small Ventures in the Shadow of Large Enterprises in the 1990s*. Acta Oeconomica 49/3–4, pp. 397–414.
- KŐHEGYI K. 1999: *A kisvállalkozások értékesítési piacai*. Közgazdasági Szemle 46/12, pp. 1076–1091.
- KŐHEGYI K. 2001: *Növekvő és zsugorodó vállalkozások*. Közgazdasági Szemle 48/4, pp. 320–337.
- KŐHEGYI K. 2003: *A kisvállalkozások jelene és jövője*. Cégvezetés 11/9, pp. 93–101.
- KŐHEGYI K. 2005: *Vállalkozói hálózatok*. Közgazdasági Szemle 52/5, pp. 480–493.
- KÖRÖSI G. – MÁTYÁS L. – SZÉKELY I. 1990: *Gyakorlati ökonometria*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 481 p.
- KRUGMAN, P. 2000: *A földrajz szerepe a fejlődésben (The Role of Geography in Development)*. Tér és Társadalom 14/4, pp. 1–21.
- KRUGMAN, P. 2003: *Földrajz és kereskedelem*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 162 p.

- KUCZI T. et al. 1996: *Vállalkozók és potenciális vállalkozók*. In: Lengyel Gy. (szerk.) *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. BKE Közzolgálati Tanulmányi Központ, Budapest, pp. 59–81.
- KUCZI T. – LENGYEL GY. 1996: *Vállalkozás és vállalkozói hajlandóság Kelet-Európában*. In: Lengyel Gy. (szerk.) *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. BKE Közzolgálati Tanulmányi Központ, Budapest, pp. 259–280.
- KUCZI T. – MAKÓ CS. 1999: *A vállalkozók társadalmi erőforrásai (A vállalkozások növekedése és életciklusaik összefüggései)*. Gödöllői Agrártudományi Egyetem Vezető- és Továbbképző Intézet – Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia Tanszék, Budapest, 56 p.
- KUCZI T. – VAJDA Á. 1990: *The Social Composition of Small Entrepreneurs*. *Acta Oeconomica* 42/3–4, pp. 329–346.
- KUCZI T. – VAJDA Á. 1991: *A kisvállalkozók társadalmi összetétele*. *Közgazdasági Szemle* 38/1, pp. 83–97.
- KURTÁN L. 2006: *Vállalkozás(élet)tan*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 464 p.
- LAKI M. 1993: *Vállalati viselkedés elhúzódo gazdasági visszaesés idején*. *Külgazdaság* 37/11, pp. 23–34.
- LAKI M. 1994: *A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon*. *Külgazdaság* 38/12, pp. 41–54.
- LAKI M. 1998: *Kisvállalkozás a szocializmus után*. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest, 182 p.
- LAKI M. 2001: *Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye*. *Közgazdasági Szemle* 48/11, pp. 965–979.
- LAKY T. 1976: *Attachment to the Enterprise in Hungary. Societal Determination of Enterprise Interest in Development*. *Acta Oeconomica* 17/3–4, pp. 269–284.
- LAKY T. 1979: *Enterprises in Bargaining Position*. *Acta Oeconomica* 22/3–4, pp. 227–246.
- LAKY T. 1984: *Small Enterprises in Hungary – Myth and Reality*. *Acta Oeconomica* 32/1–2, pp. 39–63.
- LAKY T. 1985: *Enterprise Business Work Partnership and Enterprise Interest*. *Acta Oeconomica* 34/1–2, pp. 27–49.
- LAKY T. 1988: *A szervezeti decentralizáció félmegoldása: az állami kisvállalat*. *Közgazdasági Szemle* 35/1, pp. 49–63.
- LAKY T. 1989: *Vanished Myths – Wavering Intentions. Small Enterprises Revisted*. *Acta Oeconomica* 40/3–4, pp. 285–306.

- LAKY T. 1994: *A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra.* Közgazdasági Szemle 41/6, pp. 530–550.
- LAKY T. 1995: *A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság.* Közgazdasági Szemle 42/7–8, pp. 685–709.
- LAKY T. 1998: *A kisvállalkozások növekedésének korlátai.* Szociológiai Szemle 8/1, pp. 23–40.
- LANDSTRÖM, H. 2005: *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research.* Springer Science – Business Media, New York, 380 p.
- LÁNYI K. 1980: *Enterprises, Markets, Competitive Situation. An Attempt to Describe the Environment of Enterprises.* Acta Oeconomica 24/1–2, pp. 111–124.
- LÁNYI K. 1982: *Some Problems of Entrepreneurship in the Hungarian Economy.* Acta Oeconomica 28/3–4, pp. 351–362.
- LÁNYI K. 1988: *Enterprise Behaviour in the 1980's: Beliefs and Reality.* Acta Oeconomica 39/1–2, pp. 123–135.
- LÁSZLÓ M. 1995: *Közgazdasági fogalmak. Kislexikon a földrajz tanításához.* Baranya Megyei Pedagógiai Intézet, Pécs, 52 p.
- LÁSZLÓ M. 1998: *A gazdasági szervezetek szerepe a közösségi fejlesztések finanszírozásában.* Tér és Társadalom 12/1–2, pp. 39–57.
- LAULAJAINEN, R. – STAFFORD, H. A. 1995: *Corporate Geography. Business Location Principles and Cases.* Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 454 p.
- LENGYEL GY. 1996a: *A vállalkozókedvről.* In: Lengyel Gy. (szerk.) *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság.* BKE Közzolgálati Tanulmányi Központ, Budapest, pp. 39–58.
- LENGYEL GY. 1996b: *A vállalkozói hajlandóság Magyarországon, 1988–1995.* In: Lengyel Gy. (szerk.) *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság.* BKE Közzolgálati Tanulmányi Központ, Budapest, pp. 281–293.
- LENGYEL GY. – TÓTH I. J. 1996: *A vállalkozói hajlandóság terjedése.* In: Lengyel Gy. (szerk.) *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság.* BKE Közzolgálati Tanulmányi Központ, Budapest, pp. 225–258.
- LENGYEL I. 1994: *A telephelyválasztás.* In: Rechnitzer J. (szerk.) *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához.* MTA RKK, Győr–Pécs, pp. 35–68.
- LENGYEL I. 2002: *The Competitiveness of Hungarian Regions.* In: Varga A. – Szerb L. (eds.) *Innovation, Entrepreneurship, Regions and Economic Development: International Experiences and Hungarian Challenges.* PTE, Pécs, pp. 235–246.

- LENGYEL I. – RECHNITZER J. 2009: *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest – Pécs, 391 p.
- LEVELEKI M. 2008: *Kisvállalkozások iparosodott térségekben a kilencvenes években*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 143 p.
- LIPSET, S. M. 2000: *Values and Entrepreneurship in the Americas*. In: Swedberg, R. (ed.) *Entrepreneurship. The Social Science View*. Oxford University Press, Oxford, pp. 110–128.
- MAJOR I. 1995: *A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között (Első eredmények)*. Közgazdasági Szemle 42/2, pp. 139–173.
- MAJOR I. 2002: *Miért (nem) sikeresek a magyar középvállalatok?* Közgazdasági Szemle 49/12, pp. 993–1014.
- MAKRA ZS. 2007: *A technológia-orientált vállalkozások korai életszakaszának támogatása és finanszírozása*. In: Makra Zs. (szerk.) *A technológia-orientált vállalkozások jellegzetességei és fejlesztése Magyarországon*. Universitas, Szeged, pp.125–147.
- MAKRA ZS. Et al. 2007: *A magyarországi technológia-orientált kisvállalkozások főbb jellemzői*. In: Makra Zsolt (szerk.) *A technológia-orientált vállalkozások jellegzetességei és fejlesztése Magyarországon*. Universitas, Szeged, pp. 207–226.
- MALAKUCZINÉ PÓKA M. (szerk.) 2008: *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon 2007-ben*. KSH, Debrecen, 59 p.
- MALHOTRA, M. et al. 2007: *Expanding Access to Finance. Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises*. World Bank, Washington D.C., 103 p.
- MARKOS GY. 1962: *Magyarország gazdasági földrajza*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 581 p.
- MEDGYES T. et al. 2006: *Régiós politika és vállalkozásfejlesztés (Jogi és közigazgatási alapismeretek)*. Geo–Karrier Központ, Szeged, 92 p.
- MEREDITH, G. G. – NELSON, R. E. – NECK, P. A. 1992: *The Practice of Entrepreneurship*. International Labour Office, Geneva, 195 p.
- MERTON, R. K. 2002: *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Osiris, Budapest, 729 p.
- MOLNÁR I. – IVÁNYI GY. 2006: *Vállalkozók európai fogalomtára. 2000 fogalom a vállalkozások és az Európai Unió szóhasználatában*. Tinta Kiadó, Budapest, 228 p.
- MÓRA M. 1991a: *Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Szervezeti és tulajdonosi formaváltozások 1987–1990*. Közgazdasági Szemle 38/6, pp. 565–584.

- MÓRA M. 1991b: *The (Pseudo-) Privatisation of State-Owned Enterprises. Changes in Organizational in Proprietary Forms, 1987–1991*. Acta Oeconomica 43/1–2, pp. 37–58.
- MOSOLYGÓ Zs. 1993: *Financial Sources of Enterprises in 1992–93*. Acta Oeconomica 45/3–4, pp. 375–390.
- MUGLER, J. 1998: *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I*. Springer Verlag, Wien, 292 p.
- NÁBRÁDI A. – NAGY A. (szerk.) 2007: *Vállalkozások működtetése az Európai Unióban*. Szaktudás Kiadó Ház Rt., Budapest, 200 p.
- NAGY K. 2004: *A vállalati életciklus különböző szakaszaiban jelentkező sajátos problémák és azok kezelése*. Műszaki-gazdasági információ. Vállalatirányítás 1/10, pp. 35–45.
- NEMES F. 1981: *A vezetői szerepfelfogás és magatartás néhány problémája vállalatainknál*. Közgazdasági Szemle 28/7–8, pp. 797–806.
- NEMES F. 1991: *Komplex vezetésfejlesztés*. BKE Közgazdasági Továbbképző Intézet, Budapest, 126 p.
- NEMES NAGY J. (szerk.) 1980: *Regionális gazdaságföldrajzi gyakorlatok. Matematikai és statisztikai módszerek a területi vizsgálatokban*. Tankönyvkiadó, Budapest, 221 p.
- NEMES NAGY J. 2009: *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 350 p.
- NEMES NAGY J. – RUTTKAY É. 1989: *A második gazdaság földrajza*. Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézete, Budapest, 172 p.
- NÉMETHNÉ GÁL A. 2005: *Statisztikai módszerek alkalmazásának lehetőségei a kis- és középvállalkozások versenyképességének elemzésében*. Átalakulási folyamatok Közép-Európában konferencia adatbázisa 2005. december 2-3. Győr [online]. Elérhető: <[http://www.sze.hu/etk/\\_konferencia/publikacio/Net/tema.htm](http://www.sze.hu/etk/_konferencia/publikacio/Net/tema.htm)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- NÉMETHNÉ GÁL A. 2009: *Kis- és középvállalkozások együttműködése: hálózatok és klaszterek*. Acta Periodica MŰTF 5. kötet, pp. 83–104.
- NÉMETHNÉ GÁL A. 2010a: *A kis- és középvállalatok versenyképessége – egy lehetséges elemzési keretrendszer*. Közgazdasági Szemle 57/2, pp. 181–193.
- NÉMETHNÉ GÁL A. 2010b: *Az Európai Unió kis- és középvállalati politikája* [online]. Elérhető: <[http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2010/nemethne\\_gal\\_andrea.pdf](http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2010/nemethne_gal_andrea.pdf)> Letöltve: 2012. 08. 08.

- NÉMETHNÉ GÁL A. – SINKOVICS A. – SZENNYESSY J. 2008: *Helyzetbe hozhatók-e a kis- és középvállalati szektor társas vállalkozásai? Stagnálás és/vagy differenciálódás?* Közgazdasági Szemle 55/9, pp. 807–825.
- NEUMANN L. 1990: *Small Business Off-Shoots from Large Manufacturers – A Privatization Option.* Acta Oeconomica 42/1–2, pp. 23–40.
- NOCHTA T. 2011: *Társasági jog.* Dialóg Campus, Pécs, 382 p.
- NOVÁK G. (szerk.) 2009: *A gazdasági folyamatok regionális különbségei Magyarországon 2008-ban.* KSH, Debrecen, 72 p.
- NOVÁK G. (szerk.) 2010: *A gazdasági folyamatok regionális különbségei Magyarországon 2009-ben.* KSH, Debrecen, 67 p.
- NOVÁK G. (szerk.) 2011: *A gazdasági folyamatok regionális különbségei Magyarországon 2010-ben.* KSH, Debrecen, 74 p.
- NOVÁK Z. – VASS A. 2009: *A vállalkozások regionális sajátosságai Magyarországon.* Területi Statisztika 49/4, pp. 394–412.
- NYERS R. 1980: *Small Enterprises in Socialist Hungary.* Acta Oeconomica 25/1–2, pp. 147–162.
- NYERS R. – TARDOS M. 1978: *Enterprises in Hungary before and after the Economic Reform.* Acta Oeconomica 20/1–2, pp. 21–44.
- NYIRY A. – SZAKÁLY D. 2010: *Absorb meter. A térségi és vállalkozási abszorpciók képességek vizsgálati modellje.* Norria, Miskolc, 95 p.
- NYITRAI F. 2000: *Gazdaságstatisztika.* Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc, 350 p.
- NYITRAI J. (szerk.) 2008: *A vállalkozások regionális különbségei Magyarországon.* KSH, Győr, 73 p.
- NYITRAI J. (szerk.) 2011: *A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban.* KSH [online]. Elérhető: <<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv.pdf>> Letöltve: 2012. 06. 07.
- PAPANEK G. 2010: *A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai.* Közgazdasági Szemle 57/4, pp. 354–370.
- PAPP-VÁRY Á. 2010: *Gazdaságföldrajz. A gazdasági élet földrajzi alapja.* Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., Budapest, 181 p.
- PARKER, S. C. 2006: *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship.* Cambridge University Press, Cambridge, 323 p.



- PATAKI GY. – RADÁCSI L. 2000: *Alternatív kapitalisták. Gazdálkodás az érintettek jóllétéért.* Új Paradigma, Szentendre, 261 p.
- PEARCE, D. W. (szerk.) 1993: *A modern közgazdaságtan ismerettára.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 644 p.
- PENROSE, E. 2009: *The Theory of the Growth of the Firm.* Oxford University Press, New York, 249 p.
- PERCZEL GY. (szerk.) 2003: *Magyarország társadalmi-gazdasági földrajza.* ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 633 p.
- PETŐ I. – SZAKÁCS S. 1985: *A hazai gazdaság négy évtizedének története I.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 764 p.
- POMÁZI I. 1988: *A kisvállalkozások elterjedésének területi egyenlőtlenségei Magyarországon.* Földrajzi Értesítő 37/1–4, pp. 179–191.
- POÓR J. – KISS K. – GROSS A. – FRANCISOVICS A. 2007: *Kis- és középvállalkozások fejlődésének vizsgálata egy empirikus felmérés tükrében.* Vezetéstudomány 38/12, pp. 35–43.
- PROBÁLD F. – SZEGEDI G. 1994: *A gazdasági társaságok elterjedése a budapesti agglomerációban.* Földrajzi Értesítő 43/3–4, pp. 281–292.
- PROBÁLD F. 2007: *Társadalomföldrajz és regionális tudomány.* Tér és Társadalom 21/1, pp. 21–33.
- RADÓ S. (szerk.) 1963: *Magyarország gazdasági földrajza.* Gondolat, Budapest, 366 p.
- RECHNITZER J. 1999: *A regionális gazdasági növekedés elméletei.* In: Rechnitzer J. (szerk.) *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához.* MTA RKK, Győr – Pécs, pp. 142–167.
- RÉVÉSZ, G. 1979: *Enterprise and Plant Size Structure of the Hungarian Industry.* Acta Oeconomica 22/1–2, pp. 47–68.
- RÉVÉSZ G. 1984: *Enterprise Business Partnerships (VGMK) in Hungary – A Case Study.* Acta Oeconomica 33/3–4, pp. 337–359.
- RICZ J. – SALAMIN G. (szerk.) 2010: *Kézikönyv az Európai Unió Területi Agendájának hazai érvényesítéséhez.* Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest, 106 p.
- RIMLER J. 1998: *Kreativitás és vállalkozás (Vizsgálódások Schumpeter nyomában).* Közgazdasági Szemle 45/4, pp. 353–369.
- RÓBERT P. 1999: *Kikből lettek vállalkozók? A vállalkozóvá válás meghatározó tényezői Magyarországon a kommunizmus előtt, alatt és után.* Közgazdasági Szemle 46/5, pp. 403–427.

- ROMÁN Z. 1972a: *An Enterprise Survey on Factors of Productivity*. Acta Oeconomica 9/3–4, pp. 305–330.
- ROMÁN Z. 1972b: *Vállalati felmérés a termelékenység tényezőiről*. Közgazdasági Szemle 19/9, pp. 1066–1082.
- ROMÁN Z. 1973: *A szocialista vállalat céljai*. Közgazdasági Szemle 20/4, pp. 392–404.
- ROMÁN Z. 1976: *Termelékenység és növekedés a magyar gazdaságban*. Közgazdasági Szemle 23/11, pp. 1261–1279.
- ROMÁN Z. 1990: *The Size of the Small-Firm Sector in Hungary*. In: Acs, Z. J. – Audretsch, D. B. (eds.) *The Economics of Small Firms. A European Challenge*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston, pp. 199–204.
- ROMÁN Z. (szerk.) 1992: *Vállalkozói sikereket – erős kisvállalatokat*. Magyar Kisvállalati Társaság, Budapest, 200 p.
- ROMÁN Z. 1997: *Vállalkozás- és kisvállalkozás-kutatások*. Vezetéstudomány 28/12, pp. 47–53.
- ROMÁN Z. 1998: *Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor*. Közgazdasági Szemle 45/1, pp. 69–83.
- ROMÁN Z. 2002a: *Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. Helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás*. KSH, Budapest, 134 p.
- ROMÁN Z. 2002b: *Vállalkozáserősítő (és/vagy) kisvállalat-politika? – A vállalkozás és kisvállalat-kutatásokról*. Vezetéstudomány 33/7–8, pp. 18–26.
- ROMÁN Z. 2003a: *Egy bővülő kutatási terület: a vállalatdemográfia*. Statisztikai Szemle 81/5–6, pp. 413–427.
- ROMÁN Z. 2003b: *A lisszaboni stratégiai célok és a kis- és középvállalatok a jelölt országokban*. Közgazdasági Szemle 50/7–8, pp. 691–701.
- ROMÁN Z. 2005: *A kis- és középvállalatok és a vállalat-statisztika helyzete*. Gazdaság és Statisztika 17/2, pp. 37–53.
- ROMÁN Z. 2006: *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. KSH, Budapest, 152 p.
- ROMÁN Z. – AMBRUS K. 2000: *A kis- és középvállalkozások demográfiája nemzetközi összehasonlításban*. KSH, Budapest, 63 p.
- ROMÁN Z. – AMBRUS K. – VOIT K. 2002: *Újabb adatok a kis- és középvállalkozások demográfiájához*. KSH, Budapest, 39 p.

- ROZGONYI J. – PARÓCZAI P. – SZABÓ ZS. (szerk.) 2007: *A kis-, közép- és nagyvállalatok helyzetének felmérése, és a megszerzett tapasztalatok alapján a közgazdászképzés fejlesztése a helyi szereplők igényeinek megfelelően. Összefoglaló szakértői jelentés Észak-magyarországi Régió*. BGF PSzFK Salgótarjáni Intézet, Salgótarján, 74 p.
- SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2005: *Kis- és középvállalkozások jövőképe, növekedési stratégiái*. Tudományos Közlemények 12. Általános Vállalkozói Főiskola, pp. 29–38 [online]. Elérhető: <[http://www.avf.hu/tudomanyoskozlemenyek/TK\\_12.pdf](http://www.avf.hu/tudomanyoskozlemenyek/TK_12.pdf)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2006a: *Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése*. Competitio 5/1, pp. 51–68.
- SALAMONNÉ HUSZTHY A. 2006b: *Kis- és középvállalkozások növekedésének életciklusai*. Tudományos Közlemények 14-15. Általános Vállalkozói Főiskola, pp. 219-234 [online]. Elérhető: <[http://www.avf.hu/tudomanyoskozlemenyek/TK\\_14.pdf](http://www.avf.hu/tudomanyoskozlemenyek/TK_14.pdf)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- SÁNTHA J. 1996: *A vállalalkozási struktúra változása a kilencvenes években*. Statisztikai Szemle 74/5, pp. 421–437.
- SAUMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. 2009: *Közgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 763 p.
- SCHARLE Á. 2000: *Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi kisvállalkozások Magyarországon*. Közgazdasági Szemle 47/3, pp. 250–274.
- SCHUMPETER, J. A. 1980: *A gazdasági fejlődés elmélete. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 320 p.
- SCHWEITZER I. 1981: *Some Interrelations between Enterprise Organization and the Economic Mechanism in Hungary*. Acta Oeconomica 27/3–4, pp. 289–300.
- SCHWEITZER I. 1982: *A vállalatnagyság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 147 p.
- SHANE, S. 2003: *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual Opportunity Nexus. New Horizons in Entrepreneurship*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 327 p.
- SIMONYI Á. 1989: *A kisvállalkozások fellendülésének társadalmi háttéréről: az olasz példa*. Közgazdasági Szemle 36/5, pp. 562–571.
- SINKOVICS A. 1977: *A szocialista vállalkozásokról*. Közgazdasági Szemle 24/10, pp. 1153–1168.

- SMITH, D. M. 1981: *Industrial Location. An Economic Geographical Analysis*. John Wiley & Sons, New York, 554 p.
- SPULBER, D. F. 2009: *The Theory of the Firm. Microeconomics with Endogenous Entrepreneurs, Firms, Markets, and Organizations*. Cambridge University Press, Cambridge – New York, 529 p.
- STARK, D. 1988: *Vegyesgazdaság a szocialista vállalatok belül*. Közgazdasági Szemle 35/5, pp. 584–602.
- STOREY, D. J. 1994: *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, London, 355 p.
- SZABÓ K. 1974: *A bolygóvállalatok – a kiscégek beépülése a tőkés nagyvállalati rendszerekbe*. Közgazdasági Szemle 21/9, pp. 1029–1042.
- SZERB L. 2000: *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan*. PTE Közgazdaságtudományi Kar, Pécs, 204 p.
- SZERB L. 2007a: *A kis- és középvállalkozások és pénzügyi sajátosságaik*. In: Béza D. et al. *Kisvállalkozások finanszírozása*. Perfekt, Budapest, pp. 13–38.
- SZERB L. 2007b: *A kisvállalatok életciklusai és a finanszírozás kapcsolata*. In: Béza D. et al. *Kisvállalkozások finanszírozása*. Perfekt, Budapest, pp. 255–267.
- SZERB L. 2008: *A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén*. In: *Vállalkozás és Innováció* 2/2, pp. 1–35 [online].  
Elérhető:  
<<http://www.vallalkozasesinnovacio.hu/application/editorial/16/01Szerb.pdf>>  
Letöltve: 2012. 06. 07.
- SZERB L. et al. 2004: *Az új vállalkozások hatásai nemzetközi összehasonlításban (A Global Entrepreneurship kutatás, 2001-2003)*. Közgazdasági Szemle 51/7–8, pp. 679–698.
- SZERB L. – KOCSIS–KISANTAL O. 2008: *Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében*. Közgazdasági Szemle 55/3, pp. 243–261.
- SZERB L. – ULBERT J. 2002a: *Entrepreneurial Growth and the Role of Venture Capital in Hungary*. In: Varga A. – Szerb L. (eds.) *Innovation, Entrepreneurship, Regions and Economic Development: International Experiences and Hungarian Challenges*. PTE, Pécs, pp.122–144.
- SZERB L. – ULBERT J. 2002b: *A kis- és közepes vállalkozások növekedési potenciáljának átalakulásáról*. *Vezetéstudomány* 33/7–8, pp. 36–46.
- SZERB L. – ULBERT J. 2006: *The Examination of the Factors of Growth in the Hungarian Small and Medium Size Business Sector*. *Hungarian Statistical Review* 84/10, pp. 100–123.

- SZERB L. – VARGA A. 2005: *A vállalkozói aktivitás regionális és lakóhely szerinti különbségei Magyarországon 2004-ben*. In: Szerb L. (szerk.) *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében*. PTE, Pécs, pp. 48–57.
- SZIRMAI P. 2002: *Kisvállalkozások fejlődési szakaszai, a szakaszváltások konfliktusai. Kutatási összefoglaló*. Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Budapest [online]. Elérhető: [http://uni-corvinus.hu/fileadmin/user\\_upload/hu/tanszekek/gazdalkodastudomanyi/t\\_kisvall/files/Kutatasi\\_terulet/kisvallalkozasok\\_fejlodesi\\_szakasjai.pdf](http://uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/tanszekek/gazdalkodastudomanyi/t_kisvall/files/Kutatasi_terulet/kisvallalkozasok_fejlodesi_szakasjai.pdf)  
Letöltve: 2012. 05. 27.
- TARDOS M. 1975a: *Enterprise Independence and Central Control*. *Acta Oeconomica* 15/1, pp. 17–32.
- TARDOS M. 1975b: *Vállalati önállóság és központi irányítás*. *Közgazdasági Szemle* 22/7–8, pp. 822–834.
- TARDOS M. 1980: *The Role of Money: Economic Relations between the State and the Enterprises in Hungary*. *Acta Oeconomica* 25/1–2, pp. 19–35.
- TARMISTO, V. 1975: *A kis- és középvállalatok szerepe a népgazdaságban*. *Közgazdasági Szemle* 22/1, pp. 85–90.
- TIMMONS, J. A. 1989: *The Entrepreneurial Mind*. Brick House Publishing, Andover, 187 p.
- TIMMONS, J. A. – SPINELLI, S. J. 2004: *New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. McGraw-Hill/Irwin, Boston, 700 p.
- TÓTH J. 2010: *A geográfia alapkérdései*. In: Tóth J. (szerk.) *Világföldrajz*. Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 54–62.
- UNGVÁRSZKY Á. 1989: *Gazdaságpolitikai ciklusok Magyarországon 1948–1988*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 191 p.
- VARGA A. 2003: *Johann von Thünen és az „új gazdaságföldrajz” térgazdaságtana*. In: Barancsik J. – Oroszi S. – Varga A. (szerk.) *Tanulmánykötet Zinhaber Ferenc professzor emlékére*. PTE KTK, Pécs, pp. 87–98.
- VARGA GY. 1973a: *Adalékok a vezetés és a vállalkozás kérdéseihöz*. *Közgazdasági Szemle* 20/5, pp. 505–519.
- VARGA GY. 1973b: *Adalékok a vezetés és a vállalkozás kérdéseihöz. II. rész*. *Közgazdasági Szemle* 20/6, pp. 633–648.

- VARGA GY. 1976: *A kis- és középüzemek szerepéről japán és orosz tapasztalatok fényében.* Közgazdasági Szemle 23/4, pp. 472–479.
- VARGA, GY. 1978: *Enterprise Size Pattern in the Hungarian Industry.* Acta Oeconomica 20/3, pp. 229–246.
- VARGA GY. 1982: *A kisvállalkozás. Lehetőségek és feltételek.* Valóság 25/9, pp. 31–40.
- VARGA K. 1985: *Vállalati szervezetfejlesztés a felvétel-visszajelzés (FV) módszerével.* Ipargazdasági Intézet, Budapest, 48 p.
- VARGA K. 1988: *Az emberi és szervezeti erőforrás fejlesztése. Szervezeti akciókutatások eredményei és tanulságai.* Akadémiai Kiadó, Budapest, 238 p.
- VÁRHEGYI É. 1986: *Sources of the Growth of Enterprises in Hungary. An Empirical Investigation of Investment and Enterprise Growth.* Acta Oeconomica 37/3–4, pp. 267–284.
- VECSENYI J. 1999: *Vállalkozási szervezetek és stratégiák.* Aula, Budapest, 442 p.
- VECSENYI J. 2003: *Vállalkozás. Az ötlettől az újrakezdésig.* Aula, Budapest, 489 p.
- VECSENYI J. 2009: *Kisvállalkozások indítása és működtetése.* Perfekt, Budapest, 413 p.
- VIDA J. (szerk.) 2011: *Magyarország régiói.* KSH, Budapest, 157 p.
- VOFKORI L. 2002: *Gazdasági földrajz.* Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 171 p.
- WEBER, M. 1995: *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme.* Cserépfalvi, Budapest, 271 p.
- WICKHAM, P. A. 2006: *Strategic Entrepreneurship.* Pearson Education Ltd., Harlow, 648 p.
- WILCSEK J. 1970: *Korszerű kis- és középüzemek a magyar iparban.* Közgazdasági Szemle 17/7–8, pp. 835–846.
- WILCSEK J. 1971: *Small and Medium-Sized Factories in Hungarian Industry.* Acta Oeconomica 6/4, pp. 319–332.
- ZEILER J. 2003: *A kisvállalkozások, a középvállalkozások és az Európai Unió.* Saldo, Budapest, 122 p.
- ZEILER J. 2004: *Kisvállalkozások és verseny az Európai Unióban.* Saldo, Budapest, 120 p.
- ZELKÓ L. 1978: *Vállalatelmélet és politikai gazdaságtan.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 227 p.
- ZOLNAI L. et al. 2005: *Vállalkozások társadalmi felelőssége az EU-ban és Magyarországon.* Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Budapest, 95 p.
- ZOLTÁN Z. 1979a: *A dinamikus gazdaságföldrajz alapproblémái.* Földrajzi Értesítő 28/3–4, pp. 217–236.
- ZOLTÁN Z. 1979b: *A dinamikus gazdaságföldrajz történelmi előzményei.* Földrajzi Értesítő 28/1–2, pp. 1–22.

- ZOLTÁN Z. 1984: *A dinamikus gazdaságföldrajz elmélete*. Tankönyvkiadó, Budapest, 429 p.
- ZSUPANEKNÉ PALÁNYI I. 2007: *A vállalati növekedés a vállalati életciklus-modellek tükrében*. In: BGF Tudományos Évkönyv. BGF Külkereskedelmi Kar Elektronikus Könyvtár [online]. Elérhető: <[http://elib.kkf.hu/okt\\_publ/tek\\_2007\\_04.pdf](http://elib.kkf.hu/okt_publ/tek_2007_04.pdf)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- ZSUPANEKNÉ PALÁNYI I. 2011: *A vállalati növekedés teoretikus és praktikus szemlélete. Doktori értekezés*. PTE Közgazdaságtudományi Kar Gazdálkodástani Doktori Iskola [online]. Elérhető: <[http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny\\_mce/File/Vedes/Zsupanekne%20Palanyi%20Ildiko\\_disszertacio.pdf](http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/Vedes/Zsupanekne%20Palanyi%20Ildiko_disszertacio.pdf)> Letöltve: 2012. 06. 07.
- EUROPEAN COMMISSION é.n.1: *The new SME definition. User guide and model declaration*. Enterprise and Industry Publications European Commission [online]. Elérhető: <[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf)> Letöltve: 2012. 08. 09.
- EUROPEAN COMMISSION é.n.2: *Small and medium-sized enterprises (SMEs). SME Performance Review. Database for the Annual report* [online]. Elérhető: <[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm)> Letöltve: 2012. 08. 09.
- EUROPEAN COMMISSION 2011: *Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises*. Rotterdam–Cambridge [online] Elérhető: <[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report_en.pdf)> Letöltve: 2012. 08. 09.
- EUROSTAT é.n.: *Total population at 1 January* [online]. Elérhető: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>> Letöltve: 2012. 08. 09.
- EU-VONAL é.n.: *Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája* [online]. Elérhető: <[http://www.euvonal.hu/index.php?id=16&op=kozossegi\\_politikak](http://www.euvonal.hu/index.php?id=16&op=kozossegi_politikak)> Letöltve: 2012. 08. 08.

- KSH 2010a: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.3. Általános gazdasági mutatók. 6.3.2.4. A működő vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qvd007.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd007.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2010b: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.4. Gazdasági ágazatok. 6.4.2.1. Az ipari termelés értéke és volumenindexe telephely szerint* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_oia021b.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oia021b.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2010c: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.2. Társadalom. 6.2.1.15. Az alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qli049.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qli049.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2011a: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.3. Általános gazdasági mutatók. 6.3.1.2. Egy főre jutó bruttó hazai termék* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qpt014.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpt014.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2011b: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.2. Társadalom. 6.2.2.6. Közműolló* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_zrk006.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_zrk006.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2012a: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.2. Társadalom. 6.2.1.11. Munkanélküliségi ráta* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qlf027.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qlf027.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.
- KSH 2012b: *Táblák (STADAT). Idősoros éves területi adatok. 6.2. Társadalom. 6.2.1.10. Foglalkoztatási arány* [online]. Elérhető: <[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qlf026.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qlf026.html)>  
Letöltve: 2013. 05. 18.



## ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A gazdaságföldrajz a gazdaság- és földtudományok rendszerében	18
2. ábra: A szállítási összköltség minimumpontjának helye Weber ipari telephely-elmélete szerint	25
3. ábra: Az EU egyes államaiban működő KKV-k száma	60
4. ábra: Az EU egyes államainak KKV-sűrűsége	63
5. ábra: A KKV-munkavállalók részaránya az EU államaiban	65
6. ábra: A KKV-k átlagos munkavállalói létszáma az EU államaiban	65
7. ábra: A KKV-k nagyvállalatokhoz mért termelékenysége az EU államaiban	67
8. ábra: A hazai KKV-k száma régióként 2000-ben	82
9. ábra: A hazai KKV-k száma régióként 2009-ben	82
10. ábra: A hazai KKV-k aránynövekedésének mértéke régióként 2000–2009 között	83
11. ábra: A KKV-sűrűség regionális különbségei 2009-ben	84
12. ábra: A bruttó hozzáadott érték regionális megoszlása 2009-ben	87
13. ábra: A bruttó hozzáadott érték regionális megoszlása 2009-ben	87
14. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak aránya (2009) a teljes vállalkozói szférán belül	88
15. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak száma (2009) az egyes régiókban	89
16. ábra: A KKV-kban foglalkoztatottak száma (2009) vállalati méretkategóriák szerint	89
17. ábra: Az egy munkavállalóra eső BHÉ (2009) az egyes régiókban	90
18. ábra: A KKV-k munkatermelékenysége (2009) vállalati méret szerint	91
19. ábra: Egy főre jutó GDP értéke (2011) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	94
20. ábra: Egy ipari vállalkozásra jutó termelési érték (2010) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	95
21. ábra: Munkanélküliségi ráta a 15-64 éves népesség körében (2012) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	95
22. ábra: Foglalkoztatási ráta a 15-64 éves népesség körében (2012) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	96
23. ábra: A közműolló mértéke (2011) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	96
24. ábra: Alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete (2010) Baranya és Komárom-Esztergom megyében	97
25. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása 2005/2006-ban	100
26. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása 2011-ben	100
27. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása 2013-ban Baranya megyében	101
28. ábra: A vállalatvezetők életkor szerinti megoszlása 2013-ban Komárom-Esztergom megyében	101
29. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása 2005/2006-ban	102
30. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása 2011-ben	102
31. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása 2013-ban Baranya megyében	103
32. ábra: A vállalatvezetők végzettség szerinti megoszlása 2013-ban Komárom-Esztergom megyében	103
33. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása 2005/2006-ban	104
34. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása 2011-ben	104
35. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása 2013-ban Baranya megyében	105
36. ábra: A vállalatvezetők szakmai gyakorlat szerinti megoszlása 2013-ban Komárom-Esztergom megyében	105

37. ábra: A vizsgálatban részt vevő vállalkozások részaránya régióként	107
38. ábra: Az egyes ágazati tevékenységi típusokhoz tartozó vállalatok száma 2005/2006-ban	113
39. ábra: Az egyes ágazati tevékenységi típusokhoz tartozó vállalatok száma 2011-ben	113
40. ábra: A vállalkozások alapításában közrejátszó motivációk, körülmények megoszlása az első két adatsorban	122
41. ábra: A vállalkozások alapításában közrejátszó motivációk, körülmények megoszlása az utolsó két adatsorban	122
42. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 2005/2006-ban	124
43. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 2011-ben	124
44. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 3013-ban Baranya megyében	125
45. ábra: A vállalkozások tevékenységi körök száma szerinti megoszlása 2013-ban Komárom-Esztergom megyében	125

## TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: Az EU KKV-szektorának részaránya és teljesítménye 2010-ben	61
2. táblázat: Az EU-tagállamok KKV-részarányai és vállalkozássűrűségi mutatói 2010-ben	62
3. táblázat: Az EU-tagállamok KKV-szférában foglalkoztatott alkalmazottainak részaránya az összes vállalkozáshoz viszonyítva és a KKV-k átlagos munkavállalói létszáma 2010-ben	64
4. táblázat: A KKV-k által előállított bruttó hozzáadott érték (BHÉ) nagysága és aránya az összes vállalkozáshoz viszonyítva az EU államaiban 2010-ben	66
5. táblázat: Az EU-tagországok vállalkozásainak termelékenységi mutatói 2010-ben	68
6. táblázat: Az egyéni vállalkozói szféra növekedési mutatói az 1990-es évek elején	79
7. táblázat: A hazai KKV-k számának alakulása 2000–2009 között	81
8. táblázat: A KKV-szektor ágazati megoszlása a vállalkozások száma alapján (2009)	85
9. táblázat: A hazai KKV-k által előállított bruttó hozzáadott érték ágazatok szerint (2009)	86
10. táblázat: A 2005/2006-os és 2011-es kérdőíves felmérések válaszadóinak száma régióként	93
11. táblázat: A harmadik felmérés vállalkozásainak nemzetgazdasági ágak szerinti száma és megoszlása a megyei adatokkal összehasonlítva Baranya megyében	98
12. táblázat: A harmadik felmérés vállalkozásainak nemzetgazdasági ágak szerinti száma és megoszlása a megyei adatokkal összehasonlítása Komárom-Esztergom megyében	98
13. táblázat: A felmérésben részt vevő vállalkozások korösszetétele	106
14. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek települési hierarchiaszint szerinti eloszlása 2005/2006-ban és 2011-ben	108
15. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek települési hierarchiaszint szerinti eloszlása 2013-ban	108
16. táblázat: A vállalatok székhelyei településkategóriák szerint	109
17. táblázat: A vállalkozások székhelyeinek agglomerációs kategóriák szerinti megoszlása	110
18. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2005/2006)	111
19. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2011)	111
20. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2013) Baranya megyében	112
21. táblázat: A vállalatok száma és részesedése társasági formák szerint (2013) Komárom-Esztergom megyében	112
22. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2005/2006)	114
23. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2011)	115
24. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2013) Baranya megyében	115
25. táblázat: A vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységet végző dolgozói státusának megoszlása (2013) Komárom-Esztergom megyében	116
26. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása (2005/2006)	117
27. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása (2011)	117
28. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása Baranya megyében (2013)	117

29. táblázat: A vállalatok nettó árbevételének alakulása Komárom-Esztergom megyében (2013)	118
30. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint (2005/2006)	118
31. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint (2011)	119
32. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint Baranya megyében (2013)	119
33. táblázat: A vállalkozások száma és aránya vállalati méretkategóriák szerint Komárom-Esztergom megyében (2013)	119
34. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai (2005/2006)	120
35. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai (2011)	120
36. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai Baranya megyében (2013)	120
37. táblázat: A vállalkozások munkavállalói létszámának arányváltozásai Komárom-Esztergom megyében (2013)	121
38. táblázat: A növekedési attitűdvizsgálat kérdéseire adott válaszok megoszlása	123
39. táblázat: A vállalkozások hálózatosodásának aránymértéke	126
40. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke (2005/2006)	126
41. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke (2011)	126
42. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke Baranya megyében (2013)	127
43. táblázat: A vállalatok nemzetköziesedtségének mértéke Komárom-Esztergom megyében (2013)	127
44. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása (2005/2006)	128
45. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása (2011)	128
46. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása Baranya megyében (2013)	128
47. táblázat: A vállalkozások IT-eszközkészletének megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	128
48. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya (2005/2006)	129
49. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya (2011)	129
50. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya Baranya megyében (2013)	130
51. táblázat: A különböző fejlesztési, bővítési stratégiacsoportokhoz tartozó vállalkozások száma és aránya Komárom-Esztergom megyében (2013)	130
52. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele (2005/2006)	131
53. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele (2011)	131
54. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele Baranya megyében (2013)	131
55. táblázat: A vállalkozások tőkeforrásának összetétele Komárom-Esztergom megyében (2013)	132
56. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása (2005/2006)	132
57. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása (2011)	132
58. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása Baranya megyében (2013)	133
59. táblázat: A vállalatok kiegészítő forrástípusainak megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	133
60. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása (2005/2006)	134

61. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása (2011)	134
62. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása Baranya megyében (2013)	134
63. táblázat: A vállalatok szellemi tőkéjének megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	135
64. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása (2005/2006)	135
65. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása (2011)	136
66. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása Baranya megyében (2013)	136
67. táblázat: A vállalkozások tevékenységi stratégiák szerinti megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	137
68. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása (2005/2006)	137
69. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása (2011)	137
70. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása Baranya megyében (2013)	138
71. táblázat: A vállalati menedzsment érdekeltség szerinti megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	138
72. táblázat: A vállalati hiánytémavezők megoszlása (2005/2006)	139
73. táblázat: A vállalati hiánytémavezők megoszlása (2011)	139
74. táblázat: A vállalati hiánytémavezők megoszlása Baranya megyében (2013)	140
75. táblázat: A vállalati hiánytémavezők megoszlása Komárom-Esztergom megyében (2013)	140
76. táblázat: A vállalatvezetők neme és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	143
77. táblázat: A vezetők életkora és a vállalati növekedés közötti összefüggés hiányát jelző átlagértékek	144
78. táblázat: A vállalatvezetők iskolai végzettsége és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	144
79. táblázat: A vállalatvezetők gyakorlati ideje és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	145
80. táblázat: A vállalkozások kora és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	146
81. táblázat: A vállalkozások kora és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	146
82. táblázat: A vállalkozások mérete és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	147
83. táblázat: A regionális elhelyezkedés és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek	148
84. táblázat: A megyék szerinti elhelyezkedés és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek	148
85. táblázat: A településhierarchiában elfoglalt hely és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	148
86. táblázat: A településeggyütteshez való tartozás és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	149
87. táblázat: A társasági forma és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	150
88. táblázat: A társasági forma és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	150
89. táblázat: Az ágazati tevékenységtípusok és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek	151

90. táblázat: A munkavállalói státustípusok és a vállalati növekedés közötti összefüggés hiányát jelző átlagértékek	152
91. táblázat: A vállalkozói attitűd és a vállalati növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	153
92. táblázat: A tevékenységdiverzifikáció és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	153
93. táblázat: A hálózatosodottság és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei	154
94. táblázat: A nemzetköziesedés és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	154
95. táblázat: A nemzetköziesedés és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	155
96. táblázat: Az információtechnológiai fejlettség és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	155
97. táblázat: Az információtechnológiai fejlettség és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	156
98. táblázat: A termék- és tevékenységi kör bővülése és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	156
99. táblázat: A termék- és tevékenységi kör bővülése és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	156
100. táblázat: A tőkeforrás összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	157
101. táblázat: A tőkeforrás összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	157
102. táblázat: A kiegészítő források és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	158
103. táblázat: A kiegészítő források és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	158
104. táblázat: A tudástőke összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	159
105. táblázat: A tudástőke összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	159
106. táblázat: A tevékenységi stratégia és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	160
107. táblázat: A tevékenységi stratégia és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	160
108. táblázat: A menedzsment összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2005/2006 és 2011)	161
109. táblázat: A menedzsment összetétele és a növekedés közötti kapcsolat mértékét jelző korrelációs együtthatók értékei (2013)	161
110. táblázat: A hiánytényezők és a vállalati növekedés közötti összefüggést jelző átlagértékek	162
111. táblázat: Az adottságok vonatkozásában megfogalmazott vizsgálati előfeltevések	168
112. táblázat: A magatartási tényezők vonatkozásában megfogalmazott vizsgálati előfeltevések	169

## 1. MELLÉKLET

### Kérdőív a kisvállalati növekedés hatótényezőinek felméréséhez

A kutatást végzi: Kiss Katalin doktorjelölt

Pécsi Tudományegyetem Természettudományi Kar

Földtudományok Doktori Iskola

#### I.

A válaszadó neve: \_\_\_\_\_

Beosztása: \_\_\_\_\_

A cég neve: \_\_\_\_\_

Címe: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

#### II.

A vállalatvezető neme:

☐ férfi

☐ nő

Kora:

☐ 24 év alatti

☐ 25–29 év között

☐ 30–39 év között

☐ 40–54 év között

☐ 55–59 év között

☐ 60 év feletti

*Szakképzettsége:*

- ☐ tudományos fokozat
- ☐ egyetemi vagy főiskolai
- ☐ középiskolai/technikusi
- ☐ szakiskolai
- ☐ egyéb

*A jelenlegi beosztásban eltöltött idő:*

- ☐ 0–2 év
- ☐ 3–5 év
- ☐ 6–10 év
- ☐ 11–15 év
- ☐ több mint 15 év

### III.

*A vállalat alapításának éve:* \_\_\_\_\_

*Megerősödésének éve<sup>1</sup>:* \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Amikor először teljesült, hogy a vállalat árbevétele két egymást követő évben az előzőhöz képest legalább 5 %-kal növekedett

*Székhelye:* \_\_\_\_\_

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön jelölje meg (x) a vállalkozás *társasági formáját*. Ha az Ön vállalata az alább megadott cégtípusok egyikébe sem tartozik, a táblázat alatt adja meg, hogy milyen szervezeti/jogi formában működik.

	Gmk.	Ev.	Bt.	Kft.	Rt.
A vállalat alapításakor					
A vállalat megerősödésekor					
2005/2006-ban					
2011-ben					

Gmk.: gazdasági munkaközösség, Ev.: egyéni vállalkozás, Bt.: betéti társaság, Kft.: korlátolt felelősségű társaság Rt.: részvénytársaság



*A vállalat társasági formája*

az alapításkor: \_\_\_\_\_  
a megerősödéskor: \_\_\_\_\_  
2005/2006-ban: \_\_\_\_\_  
2011-ben: \_\_\_\_\_

*A vállalkozás fő tevékenységi körének ágazati besorolása:*

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> kereskedelem, gépjárműjavítás | <input type="checkbox"/> szakmai, tudományos, műszaki tevékenység             |
| <input type="checkbox"/> építőipar                     | <input type="checkbox"/> adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység |
| <input type="checkbox"/> ipar                          | <input type="checkbox"/> egyéb szolgáltatás                                   |
| <input type="checkbox"/> információ, kommunikáció      | <input type="checkbox"/> szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás                |
| <input type="checkbox"/> ingatlanügyletek              | <input type="checkbox"/> szállítás, raktározás                                |
| <input type="checkbox"/> egyéb                         |   |

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy a vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenységét milyen *státusú dolgozókkal* látta el. Ha a vállalatnak egyszerre többféle kategóriába tartozó munkavállalója is volt, mindegyiket jelezze!

	Tulajdonos	Családtag	Saját alkalmazott	Kölcsönzött munkaerő	Alvállalkozó
A vállalat alapításakor					
A vállalat megerősödésekor					
2005/2006-ban					
2011-ben					

**IV.**

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy a vállalkozás *nettó árbevételének* összege mely értéktartományba esett.

	< 20 millió Ft	20–49 millió Ft	50–99 millió Ft	100–499 millió Ft	500 millió – 1 milliárd Ft	>1 milliárd Ft
Az első üzleti év végén						
A vállalkozás megerősödésekor						
2005/2006-ban						
2011-ben						

Adja meg, hogy az alább feltüntetett időpontokban mennyi volt a vállalkozás *foglalkoztatottainak összlétszáma*.

A vállalat tevékenységének kezdetekor: \_\_\_\_\_ fő

A vállalat megerősödésekor: \_\_\_\_\_ fő

2005/2006-ban: \_\_\_\_\_ fő

2011-ben: \_\_\_\_\_ fő

## V.

Jelölje meg, hogy a vállalkozás létrejöttében melyik tényező/körülmény játszott döntő szerepet.

- ☐ Privatizáció
- ☐ Kényszer
- ☐ Szabad elhatározás
- ☐ Más vállalkozás átalakítása
- ☐ Egyéb

## VI.

Végez-e a vállalkozás az *alaptevékenységen* kívül mást is?

- ☐ Nincs egyéb tevékenységi kör
- ☐ Igen, egy melléktevékenységet végez
- ☐ Igen, két melléktevékenységet végez
- ☐ Igen, három melléktevékenységet végez

Van(nak)-e a vállalatnak *leány- és/vagy társvállalkozása(i)*?

- ☐ Nincs
- ☐ Igen, egy leány- és/vagy társvállalkozása van
- ☐ Igen, két leány- és/vagy társvállalkozása van
- ☐ Igen, három leány- és/vagy társvállalkozása van
- ☐ Igen, négy leány- és/vagy társvállalkozása van

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy a vállalkozás hol értékesítette termékeit/szolgáltatásait. Ha *piaca* több *földrajzi régióra* is kiterjedt, mindegyiket jelölje.

	Magyarországon	Európában	Európán kívül
A tevékenység kezdetekor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy milyen típusú *információtechnológiai (IT) bázisra* támaszkodott a vállalkozás termelő/szolgáltató tevékenysége során. Ha egyszerre több is volt, azokat mind tüntesse föl.

	Telefon, fax	Internet	Termék/termelési szoftver
A tevékenység kezdetekor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban, illetve az azt megelőző időszakra vonatkozóan külön-külön jelölje meg (x), hogy történt-e a vállalkozásnál *termék-/szolgáltatásfejlesztés, bővítés* és/vagy *újabb tevékenységi kör(ök)* bevezetése.

	Ugyanaz a termék, szolgáltatás	Termék-, szolgáltatás-fejlesztés, bővítés	Új tevékenységi kör bevezetése
Megerősödéskor (-ig)			
2006-ban (-ig)			
2011-ben (-ig)			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg, hogy a vállalkozás milyen *forrás(ok)ból finanszírozta* működését. Amennyiben egyszerre több is volt, mindegyiket jelölje meg.

	Saját tőke	Szakmai, pénzügyi befektetők	Bankhitel, kölcsön
Alapításkor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időszakokra vonatkozóan külön-külön adja meg, hogy a vállalkozás jutott-e valamilyen *kiegészítő forráshoz*. Amennyibe egyszerre több ilyen is volt, azokat mind jelölje meg.

	Semmilyen kiegészítő forrás nem volt	Pályázati forrás(ok) hazai, EU-s	Állami, önkormányzati támogatás(ok) pl. hitel-támogatás, adókedvezmény
Megerősödésig			
2005/2006-ig			
2011-ig			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy mi volt a vállalkozás termelő, illetve szolgáltató tevékenységét szolgáló *szellemi tőke* (szaktudás) jellemző forrása. Ha több ilyen is volt, azok mindegyikét jelölje meg.

	Tulajdonos(ok), menedzserek szellemi tőkéje (kreativitása, szakismerete stb.)	Termelő, szolgáltató tevékenységet végző alkalmazottak tudása	Külső résztvevők tudása, ismeretei
A tevékenység kezdetekor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy mi volt a vállalkozás *jellemző tevékenységi formája*. Amennyiben több ilyen is volt, azok mindegyikét jelölje meg.

	Termékelőállítás	Szolgáltatásnyújtás	Szellemi tevékenység
A tevékenység kezdetekor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön jelölje meg (x), hogy mi volt a vállalkozás operatív irányításáért felelős *menedzser(ek) státusa*.

	Tulajdonos(ok)	Nem tulajdonos(ok)	Mindkettő
A tevékenység kezdetekor			
Megerősödéskor			
2005/2006-ban			
2011-ben			

## VII.

Az alábbi táblázatban feltüntetett időpontokban külön-külön adja meg (x), hogy milyen *hiánytényezőkkel* szembesült a vállalkozás. Ha több ilyen is volt, azok mindegyikét jelölje meg.

	Kereslet- hiány	Tőke- hiány	Kapacitás- hiány	Munkaerő- hiány	Alapanyag- hiány
Megerősödéskor					
2005/2006-ban					
2011-ben					

## 2. MELLÉKLET

### A jövőbeli fejlesztésekkel, beruházásokkal kapcsolatos tervek, elképzelések

Kérem, hogy az alábbi kérdésekre röviden – néhány szóban, egy-két mondatban – válaszolva vázolja az elkövetkező 12–24 hónap során esedékes fejlesztési, beruházási terveit, a cége további fejlődése, növekedése érdekében alkalmazandó üzleti eszközöket, módszereket, illetve azt, hogy rövid távon milyen üzleti eredményekre számít.

*1. Milyen beruházásokat tervez?*

---

---

---

---

*2. Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?*

---

---

---

---

*3. Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?*

---

---

---

---

*4. Milyen eredményeket vár a jövőben?*

---

---

---

---

**A vállalkozók, vállalatvezetők fejlesztésekkel, beruházásokkal kapcsolatos válaszai  
(2005/2006)**

Szállka 86 Kft., dr. Tatár Gyöngyi, Budapest

Milyen beruházásokat tervez?

A telephely szépítése. Térkövezés 45.000 m<sup>2</sup>-en.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Nincs válasz.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz.

EKS-Service Kft., Kovács Andrea, Budapest

Milyen beruházásokat tervez?

Új üzletág (magasépítők) projektjeinek szükségessége érdekében felmerülő beruházások (eszközpark fejlesztése + járműpark fejlesztése igény szerint)

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

2004-ben bevezetésre került az ISO 14001:1996 (környezetirányítási rendszer), ennek kapcsán felmerülő beruházási igények kiépítése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Pénzforrások bővítése, átcsoportosítása.

Kivitelezéshez szükséges kapacitások (eszközpark, járműpark, emberi erőforrás) a felmerülő igények szerint.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Reményeink szerint tovább erősödik pozíciónk a piacon, szolgáltatások mennyisége és ezáltal a forgalom és eredmény bővül, növekszik.

RECYCLEN Műanyagfeldolgozó Kft., Berta Gábor, Budapest

Milyen beruházásokat tervez?

Termékfejlesztésekhez kapcsolódó kapacitásbővítést.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Mivel az üzem alaptevékenysége (műanyag hulladék feldolgozása) környezetvédelmi beruházásnak is tekinthető.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Folyamatos organikus vállalatfejlesztésre törekszünk.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A környezetvédelmi ipar fejlődésével összhangban folyamatos forgalom- és eredménynövekedésre számítunk.

*EASY LEARNING Kft., Drimál István, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

IT fejlesztést.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Új konzorciális E U-s pályázatokkal, Regionális kapcsolatok bővítésével.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Szélesebb földrajzi bázison elhelyezkedve dolgozni. A képzéseink országos jelentőségűvé válnak.

*NOVA-PACK Kft., Aranyossy Dániel, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

A szükségeset. (jogszabályok stb.)

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Vállalatok közötti fúziót kell létrehozni szakmán belül.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A fúzió kapcsán piacbővülést.

*HUNGARO-FARM Kft., Dr. Masa István, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Minőség és munkakörnyezet javítása.



Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Termék minőség biztosítása a fejlett európai igényeknek megfelelően.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az eredmények szinten tartásával számolunk.

*KEREX-ÓBUDA Kft., Szabó Sándor, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Járművek cseréje, bemutatóterem átalakítása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Bemutatóterem, minőségbiztosítás fejlesztése, új termékek bevezetése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Kissé emelkedő forgalom, költséghatékonyabb munka, több nyereség.

*MÉDIA FLASH Kft., Birinyi József, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Stúdiótechnika cseréje, felújítása. Műterem kialakítása. Új számítástechnikai eszközök beszerzése, szoftverek vásárlása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Internetes TV szolgáltatás.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A jelenlegi piaci túlkínálat megszűnését várom a versenypiaci tisztulás folyamatában. További partnerek bevonását, új műsorok, sorozatok indítását.

*HR Development Kft., Dr. Szöllősi Ágnes, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Az infrastruktúra további fejlesztése (projektor). Ha a személyzetet tovább tudnánk bővíteni, akkor nagyobb irodába kellene költöznünk.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

A vállalkozásunk profiljába nem illik a környezetvédelem, de környezet tudatosan élünk és környezetvédelmi szakmérnököket is közvetítünk megbízóinknak.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Nagyobb összeget tervezünk fordítani a marketingre, a szakmai tartás fejlesztésére, más kis cégekkel való együttműködés bővítése, pályázatokon – konzorciumokon való részvétel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Három -öt fő versenyképes jövedelmét biztosító vállalkozássá szeretnénk fejlődni a következő 1-2 évben.

*PERFEKT Rt., Szepessy Hajnalka, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Infrastruktúra.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Új szolgáltatási területek, termékfejlesztés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Szakmai presztízs növekedése. Elégedett és bővülő vevőkör. Árbevétel növekedés.

*Agentrade Plusz Kft., Tóth Elemér, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Gépválaszték bővítése, országos területi bővítés, új telephelyek létesítése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Termékbővítéssel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az elmúlt évekhez hasonló tendenciát.

*AUTO FOCUS Kft., Kiss Ferenc, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Telephelybővítés (szalon és szerviz, parkolók).

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Az új beruházással kapcsolatos előírások szerint.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Hibátlan szolgáltatás folyamatos ellenőrzése. Piaci aktivitás fejlesztése.  
Törzsügyfelekkel folyamatos kapcsolattartás. Színvonalas munkahely  
megteremtése és fenntartása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Jelentős forgalomnövekedést.

*H-TECH Gépipari Kft., Heszler Mónika, Budapest*

Milyen beruházásokat tervez?

Gépberuházást.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Az elavult gépek eladása, korszerűbb, gyorsabb gépek vásárlása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az árbevétel szinten tartása.

Regio Német-Magyar Kft., Gyaraki József, Budapest

Milyen beruházásokat tervez?

Bérelt ingatlanokat sajátára cserélni.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

HR munka javításával.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Specializáció az új termékekre és azok végigkísérése.

Ezüst Kanál Kft., Szabó István, Lajosmizse

Milyen beruházásokat tervez?

A tevékenységet kibővítjük szálláshely szolgáltatással, panziót építünk.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Hatékonyabb marketing.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz.

Print 2000 Nyomda Kft., Kállai Zoltán, Kecskemét

Milyen beruházásokat tervez?

1600 m<sup>2</sup>-es alapanyag illetve késztermék raktár építése, technológiai fejlesztés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

ISO 14001 bevezetése

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Szervezeti fejlesztés, informatikai fejlesztés, technológiai fejlesztés, képzés, marketing.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Jelen kilátások szerint a szinten tartást már eredménynek értékelnénk a közeljövőben.

*Pálinkás Trans Kft., Pálinkás Zoltán, Kiskőrös*

Milyen beruházásokat tervez?

Jármű, telephely vásárlás.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Környezetbarát jármű beszerzés, minőségi csere.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Banki hitelek, pályázati pénzek felhasználása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A vállalkozás fellendülését, gazdasági stabilizációt.

*NATURALPÁR Kft., Mokos József, Tiszaalpár*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Veszélyes hulladéktároló, hulladéktároló.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Piaci részesedésünk megtartása, jó minőségű magyar áruval.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Mivel cégünk fűszerpaprika feldolgozással foglalkozik, ezért függ a magyar gazdák versenyhelyzetének megerősítéséről. Azt várjuk, hogy a magyar gazdák támogatást kapnak, a régi E U-s gazdákéhoz hasonlóan, mert a magyar alapanyagot csak ők tudják számunkra megtermelni. Ezen kívül várjuk a magyar áruk védelmét a hazai piacon.

Kráhling és Társa Bt., Kráhling Jánosné, Pécs

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Ne folyószámlahitelből kelljen élni, hanem a saját pénzünkből. Több munkát Baranyába. Az építetők pedig nézzék meg kivel dolgoztatnak. Sokan feketén vállalkoznak, ezzel leszorítva az árakat, így pedig nem jut munka annak, aki több embert foglalkoztat. A tavalyi év is nagyon rossz volt, de az idei kezdet máris rosszabb. Csak az áremelések vannak,( nem csak lakossági szinten) és adók! Így sajnos csak visszafejlődünk, elszegényedünk.

Mecsekparkett Kft., Király Laura, Pécs

Milyen beruházásokat tervez?

Az üzemcsarnok bővítése, termeléskapacitás növelése. Az erre megpályázott összeget nem kapta meg cégünk, így a beruházás nem valósult meg.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

A veszélyes hulladékok elszállítása már megoldott dolog, a fapor-elszívó rendszerét szeretnénk felújítani.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Új piacok felkeresése. Belföldi lehetőségek kiaknázása, új piacok teremtése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az EU-s csatlakozás utáni rohamos hanyatlás visszaszorítását, a cég újbóli megerősödését.

KONTAKT ELEKTRO Kft., Hirth Ferenc, Pécs

Milyen beruházásokat tervez?

Telephelybővítés, műhelycsarnok építése 1000 m<sup>2</sup>.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Termék és gyártástechnológiai fejlesztés. Piacbővítés, kereskedelem.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Fontolva haladás, lassú növekedés, fokozódó állami elvonások. Az államgépezet pazarlásának megszüntetése.

Mecsekplast Bt., Bodróné Nyúl Éva, Pécs

Milyen beruházásokat tervez?

Épület beruházást.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Nincs válasz.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz.

P-BAU TEAM Kft., Jelencsik Ildikó, Pécs

Milyen beruházásokat tervez?

Most aktiváljuk az áruházunkat.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Számítógépes tervezés, szakmai továbbképzés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Biztos, stabil gazdálkodást.

*Elektro Uno Bt., Horváth Zsolt, Pécs*

Milyen beruházásokat tervez?

Logisztikai központ kiépítése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Szervezetépítés, pályázatok, emberi erőforrás jobb kihasználása.

Technológiai fejlesztés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Növekmény éves 20 %

Növekvő eredményesség

Csökkenő kintlévőség.

*eFeF Kft., Fodrócziné Pole Margit, Pécs*

Milyen beruházásokat tervez?

Technológiai fejlesztés- gépvásárlás.

Üzembővítés – új rekeszmosó építése.

Belső átalakítások, higiéniai fejlesztés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Szennyvíztisztítás fejlesztése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Humán képzés. Termékek specializálódása. Hatékonyság növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Minőség javulása, hatékonyság növelése, eredmények növekedése.



Kresz & Fiedler Kft., Kresz Erika, Pécsvárad

Milyen beruházásokat tervez?

Termelésirányítási rendszer kialakítása van folyamatban. 2006. januárjától már minden tevékenységünk informatikai támogatással fog működni.

Folyamatosan tervezzük a technikai fejlesztések újabb és újabb gépek kerülnek beszerzése. Raktárt építünk. 2007-ben új üzemcsarnokot.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

ISO 14001 minősítéssel rendelkezünk. Ez sok mindent meghatároz. Szigorúan Környezetvédelmi beruházást nem tervezünk. A technikai technológiai fejlesztéseink viszont figyelembe veszik a környezeti szennyezések megszüntetését, a lehető legtöbb újrahasznosítást.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

A beruházásoknál már fokozottan. Fontosnak tartom a folyamatos fejlesztést, megújulást. 2007-ben szeretnénk új üzemcsarnokot építeni és ezzel együtt átszervezni az egész technológiát, hogy a hatékonyság növekvő legyen, illetve a munkahelyi körülmények javításával növeli a dolgozók elégedettségét.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A vállalkozás stabilitását és a további eredménynövekedést.

VÁTA Konfekcionáló és Ker. Bt., Vámosi László, Mohács

Milyen beruházásokat tervez?

Nem terveznek.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem terveznek.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Újabb piaci lehetőségek keresése. Hatékonyság növelése. Minőségi színvonal növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A piaci helyzetünk stabilizálását.

*RATI Kft., Rajnai Attila, Komló*

Milyen beruházásokat tervez?

Gyártóberendezés és gyártócsarnok valamint raktár.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

ISO 14001 bevezetése és auditálása.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Szervezetfejlesztés, technológiai korszerűsítés, marketing stratégia.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Új piacokon megerősödni, versenyképes technológia fenntartása és fejlesztése.

*BÁRCROSS Bt., Schnaider Frigyes, Mohács*

Milyen beruházásokat tervez?

Kereskedelemfejlesztés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Új cikkszoport keresése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Hozzájutok kintlévőségeimhez.

*ÉPGÉP-DUNA Kft., Pálinkás István, Mohács*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Likviditás erősítése, kapacitásbővítés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Talpon maradás.

*Ratipur Kft., Müllerné Árpád Edit, Komló*

Milyen beruházásokat tervez?

Kisebb gépberuházások

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Fémszóró berendezés szűrő.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Aktív marketing stratégia, külföldi tulajdonú részesedés növelésével piacépítés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Eredménynövelés, költségcsökkentéssel, árbevétel növekedés.

*Szinkron Kft., Karfusz Csaba, Pécs*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Képzés szakmai marketing eszközök, katalóguskészítés. WEB áruház.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Stabilitás.

*Gyomai Kner Nyomda Zrt., Papp Lajos, Gyomaendrőd*

Milyen beruházásokat tervez?

Új technológia bevezetését, amely még nincs Magyarországon. Nagyobb kapacitású gép üzembe állítása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Hulladékok keletkezésének csökkentése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Hatékonyság növelése, új piacok megszerzése, a minőség folyamatos javítása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

10-15 % többlet jövedelmezőség elérése.

PENTAMEN Kft., Szanyi Gábor, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanbővítés, számítástechnikai fejlesztés, szállítóeszköz vásárlás.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szervezetfejlesztés, működés optimalizálása, marketing tevékenység fejlesztése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Keresletbővülés, hatékonyságjavulás, stabilitás növekedése.

ABACUS Kft., Török Csaba, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szellemi fejlesztés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Gazdaság fellendülését, a belföldi vállalkozók hátrányos megkülönböztetésének eltörlését.

GTE Innovációs Kft., Egeresi Andrásné, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Gyártócsarnok építése (kb. 600 m<sup>2</sup>)

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Termék, illetve szolgáltatásbővítés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Cél: a vállalat anyagi megerősödése.

Telvill Kft., Skurek Barnáné, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Telephelybővítést.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szellemi tőkével.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az eddigiekhez hasonló.

GEOKOMPLEX Kft., Dr. Deák János, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Talajmechanikai vizsgáló laboratórium eszközfejlesztése és akkreditálása.  
Felszín alatti vízmintavétel. Környezetvédelmi mintavétel. Külfertésű  
szénbánya megnyitása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Fúróiszapok környezetbarát előkészítése és elhelyezése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Képzés, szoftverfejlesztés, technológiai fejlesztés, minőségirányítás fejlesztése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Környezetvédelmi feltárások, monitoring rendszer kiépítése, üzemeltetése.  
Nagyberuházások talajmechanikai előkészítése. Kútfúrás, kútjavítás,  
keresletélénkülés. Határ menti együttműködés formáinak kialakulása.

*Bell Computer Kft., Kálmán Péter, Miskolc*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Veszélyes hulladék megsemmisítésére vonatkozó tervek.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Marketing, kapcsolatok kialakulása, meglévők erősítése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Elérni vagy meghaladni a 2003. évi eredményeket.

*Babus Autóház Kft., Dr. Pálné Dr. Babus Mária, Miskolc*

Milyen beruházásokat tervez?

A jelenlegi értékesítési hely (autószalon) bővítése 80 %-kal. Szerviz  
tevékenység kapacitásának bővítése 40 %-kal. Használt gépjárművek  
értékesítésére telephely kialakítása, valamint roncs gk. bontása alkatrésznyerés  
céljából.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Mivel a vállalkozás tevékenységét a város (Miskolc) belvárosában végzi, a  
legmagasabb környezetvédelmi szempontok szerint kell működnünk. A  
beruházások ehhez igazodnak.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Alapvetően forgóeszköz hitelek megszerzése a záloga fejlődésünknek.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az alaptevékenység növekedésének kényszerén túl a szomszédos Szlovákiában  
szeretnénk piacot szerezni új gk. értékesítése céljából.

Szemerey Transport Rt., Nagy Lászlóné, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Országos logisztikai hálózat létrehozása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Járműpark korszerűsítése, új üzemanyag kutak, járműmosó korszerűsítése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szervezetfejlesztés, fokozottabb HR tevékenység.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A konkurencia megerősödése miatt fajlagos fuvardíjcsökkenés, költségek emelkedése, pld. Gázolaj, ezekből következően hatékonyságromlás.

AVERMANN – HOLVEX Kft., Kathiné Antal Éva, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Tevékenységi kör kiterjesztése veszélyes hulladékra. Technológiai és gyártásfejlesztés. Kapacitásnövelés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Mindkét telephely tároló terület térbetonnal való teljes lefedettsége.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Marketing hatékonyságának fokozása. EU pályázati források kiaknázása. Országos begyűjtői hálózat növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Begyűjtői volumen növekedése, termékskála bővülése, szállítmányozás szervezetté válása.

MICRO-MAX Kft., Ködöböcz József, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Gépjárműpark felújítása, informatikai hálózat fejlesztése, felhasználói szoftverfejlesztés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szervezetfejlesztés, információs hálózat bővítése, termék- szolgáltatás bővítése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

EU-n belüli gazdasági kapcsolatok bővítése, a cég gazdasági fejlődése.

Váradi – Orosz Kft., Váradi László, Miskolc

Milyen beruházásokat tervez?

Az EU követelményeknek megfelelni, autószerelvizekbe műszerek, szerszámok, berendezések beszerzése, munkahelyteremtés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

EU autófényező, autómosó

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Hatékonyabbá tétel, átgondolt gazdálkodás, valamilyen állami, ill. EU forrás szükséges a fejlődéshez. Alapja a munkahely.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Öröm, ha lassú fejlődéssel a fennmaradást tudom biztosítani, a 10 fő munkavállaló és a családom részére.

Laser Consult Kft., Dr. Mogyorósi Péter, Szeged

Milyen beruházásokat tervez?

Számítógép hálózat bővítése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Emberi erőforrás.



Milyen eredményeket vár a jövőben?

Növekvő piac és növekvő profit

Szeplast Kft., Börcsök Gábor, Szeged

Milyen beruházásokat tervez?

Gépberuházások, kapacitásbővítésre és új termékkör gyártására.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Hulladék újrahasznosító gép beszerzését.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Piaci jelenlét növelése, (marketing) , új piacok felkutatása, gépberuházások, fejlesztés, modernizáció, logisztikai átszervezés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Hatékonyságnövekedést, árbevétel növekedést, eredményesség javulást.

PRINT SHOP Kft., Ungváry László, Szeged

Milyen beruházásokat tervez?

Kiegészítő kisgép vásárlása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A rendelkezésre álló kapacitások hatékonyabb kihasználása. Kiegészítő gépek vásárlása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nagyon lassú fejlődés mellett a létezés fenntartását.

C & T Hungary Kft., Farkas András, Szeged

Milyen beruházásokat tervez?

Irodabérletek, műszaki beruházások, számítástechnikai (hardver, szoftver) fejlesztések.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Internet, DM

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Életben maradást.

*Hatásfok Team Kft., Gyivicsán Gabriella, Szeged*

Milyen beruházásokat tervez?

A jelenleginél nagyobb alapterületű irodahelyiség vásárlása, eszközpark korszerűsítése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Vállalkozásunk fejlesztési beruházásokat, további profilbővítést és humán erőforrás fejlesztést tervez a közeljövőben. Ezen fejlesztéseket lehetőségeink szerint saját erőből, illetve támogatások útján megvalósítani.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Vállalkozásunk nagy mértékű bevétel növekedést vár a tevékenységi kör bővítésének eredményeként, illetve további régiókban kívánunk megjelenni régi és új szolgáltatásainkkal egyaránt.

*RONEKO Kft., Nemes Ferenc, Székesfehérvár*

Milyen beruházásokat tervez?

Új irodakomplexum építése, gépjárműpark fejlesztése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Bevezetés alatt az MSZ EN ISO 14001:2005 szabvány szerinti környezetközpontú irányítási rendszer.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Hatékonyabb termelés, hatékonyabb gazdálkodás, eszköz beruházás, fejlesztés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Cég folyamatos fejlődését.

*HYDRO-KING Kft., Dienes György, Kajászó*

Milyen beruházásokat tervez?

Telephelybővítés, termelő eszközök vásárlása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Megújuló energiaforrások használata (esővíz hasznosítás, napenergia, szélenergia).

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Folyamatos termék és szolgáltatásbővítés, új munkaerők bevonása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Erősödő piaci jelenlét, folyamatosan növekvő árbevétel és eredmény, beruházási terveink megvalósítása.

*Tipp Adó 93 Kft., Györe Sándorné, Székesfehérvár*

Milyen beruházásokat tervez?

Számítógépek cseréje.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs szükség rá, esetleg víztisztító berendezést.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Megszerzett hírnév megőrzése, terjesztése, folyamatos továbbképzés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Néhány évig stagnálás, majd újabb megerősödés, fejlődés.

Pedellus 2000. Bt., Németh János, Székesfehérvár

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz

MÁV VAGON Kft., Völgyi János, Székesfehérvár

Milyen beruházásokat tervez?

Technológiai fejlesztés a forgácsolás és felületvédelem területén.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Por és zajmentes felület előkészítő rendszer telepítése, revementes kovácsolási technika.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Tőkeerős, piaccal bíró szakmai befektető bevonása a tulajdonosi körbe.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piaci helyzet és likviditás stabilizálása.

Polima Kft., Egyed Ferenc, Fertőszéplak

Milyen beruházásokat tervez?

2004-2005. években számítógép vezérlésű feldolgozó, csomagológépeket állítottunk üzembe. Ezeknek a gépeknek a kapacitáskihasználása a fő cél, illetve az élőmunkát kiváltó (nem feketén fizetve drága) automatizálás további megvalósítása. Termékválaszték bővítése, egyedi csomagolási megoldások automatizálása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Porelszívó rendszer telepítése, a komfortosabb munkavégzés érdekében.  
Egyébre nincs szükségünk.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Folyamatos továbbképzésekkel. Posztgraduális képzéssel, angol, olasz nyelvtanulással. A rugalmas juttatási rendszer továbbfejlesztésével, a munkavégzés tisztességes megfizetésével, - a céggel azonosulni képes munkatársak alkalmazásával.

Információs technológiával, folyamatosan fejlesztett szoftverekkel. A termelékenység folyamatos javításával, költséghatékonysággal.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Tisztességes piaci munkával elérjük azt, hogy a vállalkozás eredményessége számunkra és az üzleti környezetünk számára meglelégedéssel működjön. Szakmai téren folyamatos fejlesztésekkel piaci szereplői kívánunk maradni a közép-kelet európai régiónak.

### Casino Kft., Vajda István, Sopron

Milyen beruházásokat tervez?

Intranet (teljes körű levelezőrendszer kialakítása társaságon belül, VPN kapcsolat) Technológiai váltás(analóg képrögzítéstől digitálista).

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

A cég hulladékhasznosítás területén keresztül képes a környezetvédelemre hatással lenni.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A technológiák és a szervezet folyamatos megújulásával, marketing és PR stratégiával, különleges szolgáltatás nyújtásával, költségelnyök kihasználásával.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A városon /régióon belüli nagyobb ismertség, jó hírnév megteremtése, a vendégkör bővítése az állandó minőségű szolgáltatás nyújtásával. A versenylőny létrehozása és fenntartása.

LMS-Terv Kft., Mester Gábor, Győr

Milyen beruházásokat tervez?

IT + szoftver.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem értelmezhető a cég esetében.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Növekedés esetleg enyhe növekedés.

Piktor Kft., Csiza Tamás, Győr

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanvásárlás, eszközvásárlás.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A kis- és nagykereskedelmi tevékenységi kör szétválasztása, ennek során a vállalkozás hatékonyságának növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piaci részarány növekedése, rendezett piaci körülmények megteremtése.

Bauder Kft., Izsák György, Győr

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A munkaerő hatékonyabb kihasználásával.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

15-20 % forgalomnövekedést.

Metko Kft., Major Gyula, Sopron

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

További termékkör bővítés: Permanent vagyondéklési jelölési technika, gépjárművek karosszériájának fóliával történő ellátása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A termelés jelentős 40-50 %-os emelése, a termelésen belül a fóliázási, valamint az új tevékenységek szerepének növelése

Hungaroplan Kft., Szuhai Ferenc, Győr

Milyen beruházásokat tervez?

Telephelybővítés, gépvásárlás, új technológia bevezetése

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Elsősorban saját tőkére támaszkodnak, illetve pályáznak magyar vállalkozóknak kiírt pályázatokon.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A vállalkozás megerősödését és kilépést az EU piacokra.

TGYI-Q Kft., Török József, Győrújbarát

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz

*GIMEX Hidraulika Kft., Görcs Imre, Győr*

Milyen beruházásokat tervez?

Saját tulajdonú telephelyvásárlás (800 m<sup>2</sup>), 2006. áprilisi költözéssel, iroda, szaküzlet, műhely, raktár, számítógéppark teljes csere, szerszámgép- és járművásárlás.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Jól bevált eddigi módszer szerint immár saját telephelyen.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Kb. 20-30 %-os forgalomművekedést.

*Máté és Nagy Bt., Máté Sándor, Hajdúböszörmény*

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz



MEDIROLL Orvostechnikai Kft., Rónai István, Debrecen

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanvásárlás, saját tulajdonban lévő munkahely kialakítása. Bérletviszony felszámolása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Export piac lehetőségek intenzív növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Szélesebb termékválaszték birtokában növekvő termelékenység megvalósítása.

Thermaut Kft., Kiss György, Debrecen

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Pénzügyi eszközökkel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Stagnálás várható.

Berettyó ÁFÉSZ, Balogh Sándor, Berettyóújfalu

Milyen beruházásokat tervez?

Technológiai-technikai fejlesztések a termelés és a kereskedelem területén.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A piaci igények jobb megismerése. Szakmai összefogással a piaci potenciál növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A cég piaci részesedésének megtartása, illetve növelése.

Tu-Plast Kft., Nagy Elemér, Debrecen

Milyen beruházásokat tervez?

Kapacitásbővítést

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Termék és technológiai választékbővítés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az egy főre eső árbevétel és nettó cashflow nyugat-európai benchmark érték elérése az összehasonlítható vállalatnagyságnál.

RENCIA EÜ Szolg. Bt., Bódi Ferencné, Recsk

Milyen beruházásokat tervez?

A meglévő humán erőforrás maximális kihasználása, az ellátott területen a legújabb tevékenységi körünk kiterjesztése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Pályázati lehetőségek kiaknázása (ennek eredményeképp anyagi juttatások bővítését) a meglévő eszközpark bővítése I. o. minőségi ellátás eredményezése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A prevenciós tevékenység bővítésével, a betegségek mielőbbi felfedezése, az időbeli beavatkozás, az egészség megőrzését, az állapot stabilizálását eredményezi. A kialakult állapotú betegek ellátása területén az életminőség javítása, illetve annak megtartása a cél.

AGRIA 2000. Eü. Szolg. Kft., Vincze Pap Jánosné, Eger

Milyen beruházásokat tervez?

Nagy értékű rehabilitációs eszközök, ápolási eszközök beszerzése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Rendszeres továbbképzés - képzés az alkalmazottak és a vezetés részére.

Meglévő tárgyi eszközök bővítése, hatékonyabb kihasználása. A kialakított ellenőrzési rendszer folytatása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Elégedettség a szolgáltatás minőségével a beszállítók és az alkalmazottak részéről egyaránt.

COMP-TERV Kft., Gyimesi Béla, Gyöngyös

Milyen beruházásokat tervez?

Építőipari gép-, eszköz beszerzése. Számítógépes tervezéshez gépfejlesztés, bővítés.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A meglévő létszám megtartása mellett azok tudásának fejlesztése, továbbképzése. Új technológiák bevezetése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Talán értelmet nyer az ISO bevezetése és a munkák odaítélésénél ezt is figyelembe veszik. A pénzügyi fegyelem erősödése. Az előzőhöz kapcsolódóan az igazságszolgáltatási szervek hónapra kész működése.

*Heves megyei Vállalkozás- és Területfejl. Alapítvány, Tóth Elemér, Eger*

Milyen beruházásokat tervez?

Az Alapítvány nem tervez beruházásokat az elkövetkezendő 24 hónapban.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A munkatársak folyamatos képzésével, adott területeken naprakész információk folyamatos figyelésével.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A megyei alapítvány és a belőlük alakult hálózat szeretne nagyobb feladatot kapni a hazai és az EU pályázatok kezelésében azok decentralizálása esetén.

Megjegyzés:

Mint a megye mikro-, kis és középvállalkozóival foglalkozó szervezet vezetője sajnos nem tudok egyetérteni ma már azzal a megállapítással, hogy a magyar szakemberek magasan kvalifikáltak, kreatívak. A szakmunkásképzés színvonala az elmúlt évtizedben soha nem gondolt mértékben romlott.

Bizonyos területeken a gyakorlati foglalkoztatás a képzés időszakában az állami vállalatokkal együtt megszűnt. (építőipar)

Ma már komoly hátrányt jelent bizonyos szakmákban a szakemberek hiánya, különösen a magasabb szellemi színvonalat igénylő computer technikát alkalmazó szakterületeken. (CNC- vezérlés, ,de lakatos, bádigos vagy ács szakterületeken is.) Az egyetemi, főiskolai képzések színvonala is erősen csökkent, felszínessé vált, ami a szakmai oldalt illeti. Itt ugyanakkor előnyként kell megemlíteni a nyelvismeret, a nemzetközi kitekintés bővülését, ami a fiatalabb generáció versenyképességét növeli.

Remonda Szolnok Rt., Polányi János, Szolnok

Milyen beruházásokat tervez?

Logisztikai fejlesztés, hulladék feldolgozás előkészítése

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Hulladéktároló Elektronikai hulladéktároló kiépítés

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Korszerű technológiák bevezetése, EU pályázatok.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Jelentős piacnövekedést.

Sigma B Kft., Balla Imre, Törökszentmiklós

Milyen beruházásokat tervez?

Technológiai, infrastrukturális (műhely)

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Szelektív hulladék tárolása.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Fiatalkorú szakemberek bevezetése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

10-18 % fejlődést.

Czinege és Fiai Kft., ifj. Czinege Károly, Jászberény

Milyen beruházásokat tervez?

Számlázó és készletnyilvántartó program megvásárlása, rendszerbe állítása

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Több reklám, piackutatás, új termékeink bevezetése, ezek forgalmának növelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Stabil gazdaságot, erős forintot, a beruházási kedv növekedését, növekvő kereskedelmi forgalmat, ami növeli az árbevételünket.

Bp. Nyelviskola Kft., Bozsó Zoltán, Szolnok

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanfejlesztést

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szolgáltatásbővítés, minőségbiztosítás továbbfejlesztése

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Stagnálás, piaci lehetőségek szűkülése

Selmeci és Társa Épülettervező Bt., Selmeci Tamás, Szolnok

Milyen beruházásokat tervez?

A tervezési munkát megkönnyítő szoftver és hardver beszerzését tervezzük,

Amennyiben megfelelő pályázatot találunk ilyen célra (ez nem volt jellemző a korábbi évekre).

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Az 1. pontban részletezett fejlesztésekkel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Szinten tartással is elégedett lennék

I & Speed Kft., Sörös Nikoletta, Tata

Milyen beruházásokat tervez?

Telephely bővítést, tárgyi eszközök folyamatos cseréjét.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Folyamatos fejlesztéssel, a munkavállalóink képzése az elsődleges.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Pozitív eredményeket várunk.

*Paletta Kft., Kiss Zsuzsanna, Tatabánya*

Milyen beruházásokat tervez?

Elsősorban olyan gépvásárlásokat, ami az élők munkát kiváltja. Másodsorban szellemi tőke növelő beiskolázást és szoftervásárlást.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

A munkáink során a környezetbarát építőanyagokat és technológiát részesítjük előnybe. A munkaterületen keletkező hulladékot szelektív módon tároljuk és távolítjuk el, különös tekintettel a veszélyes hulladéokra.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A több lábon állást szeretnénk megteremteni, elsősorban olyan szolgáltatással bővíteni, ami munkánkhoz kapcsolódik és szellemi energiát feltételez.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nem vagyok csodaváró, az eddigi eredményeinket szeretnénk megtartani.

*Tarjánhő Kft., Kiss József, Salgótarján*

Milyen beruházásokat tervez?

Kapcsolt hő és villamos energia termelés bővítése, abszorpciós hűtés, vezetékhálózat fejlesztés potenciális hő piac irányába.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Biomassza tüzelés részarányának növelése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szakmai befektetők bevonása a hőtermelésbe.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A táv hő versenyképességének növekedését az egyedi gázfűtéssel szemben.

DAMISOL Kft., Ladányi Péterné, Albertirsa

Milyen beruházásokat tervez?

Üzemi bekötőút építés, keverő berendezések, tranzittartályok beszerzése

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Folyamatos termékfejlesztés, hatékonyságnövelés, marketing stratégiaváltás, EU-s pályázatok, képzés

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nagyobb piaci részesedés, nyereségnövekedés

Dia-Med Kft., Halmos János, Budaörs

Milyen beruházásokat tervez?

Piackutatáshoz szükséges anyagok készítése: a.) referencia film, b.) szórólapok, c.) prospektustartó dosszié

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Szelektív hulladékgyűjtés és kezelés

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Hatékony piackutatás, egyéb nem orvostechikai, hanem gépészeti, finommechanikai munkák keresése. Minőségirányítási rendszerünk folyamatos fejlesztésével.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Évi 5-10 % közötti növekedéssel lennék megelégedve.

ISG Kft., Varga Judit, Budaörs

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanfejlesztés



Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Gyártás megszüntetése, kizárólag ingatlanhasznosítás

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A veszteségtermelő gyártás megszüntetése után a cég eredményesebb lesz.

INTERNATIONAL Paper Hungary Kft., Juhász Mihály, Budaörs

Milyen beruházásokat tervez?

Hardverfejlesztés

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szolgáltatásfejlesztés, információs rendszerek továbbfejlesztése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piac megerősödését, versenyképesség növelését.

Szentendrei Papírgyár Rt., Veress Flórián, Szentendre

Milyen beruházásokat tervez?

Gőzrendszer korszerűsítése

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Vízisztító rendszer korszerűsítése

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Borítékok modernizálása, új kéztörlőgép vásárlása, munkaerő hatékonyságának növelése, szakemberek toborzása, átszervezések.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az éles verseny ellenére árbevétel növekedést és bizonyos mértékű profitnövekedést várok. Az átszervezések következtében reményeim szerint a munkavállalók elégedettsége is növekedni fog.

TOP CAD Bt., Balázs János, Szentendre

Milyen beruházásokat tervez?

Notebook, digitális fényképezőgép

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Internet kereskedelem

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Bevétel növekedést

FOOD-ÍZ Kft., Bitter Ágnes, Kistarcsa

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Piacbővítés.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nem vár eredményt.

Érdi Építő Mérnöki Iroda, Fügedi Anikó, Érd

Milyen beruházásokat tervez?

Irodai gép beszerzése, szoftverfejlesztés, szoftver beszerzés

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Marketing tevékenység erősítése, Belső erőforrások kihasználása, átszervezéssel, szolgáltatás színvonalának további emelése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piaci helyzet stabilizálódása. Megnövekvő bevételek.

LOGI-STORE Ker. és Szolg. Kft., Savanya Antal, Budaörs

Milyen beruházásokat tervez?

A megvásárolt telekre építés, pályázat benyújtása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Saját raktárterület kialakítása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Pályázati támogatás útján raktár, iroda kialakítása.

Kapos Expo Kft., Kelemen László, Kaposvár

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs megfelelő forrás és pályázati lehetőség a rendezvényszervezés területén, nem tervezünk fejlesztést, túl alakjuk élni a 2006-ot.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozás fejlődését a jövőben?

Az eddigi ismereteim szerint még nem találtam meg ebben az évben

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nagy vívmány lenne, ha nem lennénk veszteségesek. Alapvetően optimista vagyok, sok nehéz helyzetet oldottam már meg. Most kilátástalannak, teljesen bizonytalannak látom a jövőt. Pályázati kiírások teljesen az önkormányzati és non-profit szféra felé tartanak. Kis- és középvállalkozások esélyei folyamatosan romlanak. Az Én partneri köröm fizetőképessége minimum 20 %-kal csökkent. Ez marketing, reklám költségek drasztikus csökkenését okozta.

PALM Bt., Göhr Károly, Balatonöszöd

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Tőkebevonás, új termékkör bevezetése, stratégiai partnerség kapcsolódó vállalkozásokkal.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Környező országokba történő szállításainak megerősödése.

Comfort Espana Kft., Winkler Ferenc, Siófok

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Szelektív hulladék kezelése.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Informatika.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Az árbevétel minimum 5 %-os növekedését.

1. MCM Kft., Horváth Éva, Kaposvár

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz

*Gas-Car Kft., Körmendy Gábor, Siófok*

Milyen beruházásokat tervez?

Informatikai fejlesztést.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szervezet fejlesztése, optimalizálása. Marketing stratégiaváltás. Magasabb szintű informatikai támogatás.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Ügyfélkör bővülése, piaci kereslet bővülése, autópark kezelési szolgáltatás ismertségének növekedése, piaci szegmens letisztulása.

*Somogy Megyei Vállalkozói Központ Közalapítvány, Kárpátiné Deák Tímea, Kaposvár*

Milyen beruházásokat tervez?

Inkubátorházunk bővítését, oktatási infrastruktúra kialakítását.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A közalapítvány léte nagyban függ a KKV-k érdeklődésétől és igényeitől, ezért a továbbképzések szolgáltatásainak promocionálása és az ismeretterjesztés mindenkori eszközeink.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Eredményként tevékenységünk nagyobb ismertségét, hasznosságának elismertségét és ezzel együtt a régió gazdasági potenciáljának növekedését várjuk el a kis- és középvállalkozásokon keresztül.

JONACO Kft., Szabó Katalin, Fehérgyarmat

Milyen beruházásokat tervez?

Ingatlanbeszerzés, amely bővítést eredményez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Fiskális eszközök.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piaci pozíció megerősítése.

Öcsi Hús Zrt., Simon László, Mátészalka

Milyen beruházásokat tervez?

Jelenleg is folyamatban van.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Piac bővülése.

Sóballon Kft., Sós Mihály, Szekszárd

Milyen beruházásokat tervez?

Épület korszerűsítésén, az új profiloknak megfelelően.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Kutatás, fejlesztési pályázatok, termékfejlesztés, kereskedelemfejlesztés, piaci munka fejlesztése

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Valóságos megerősödést, mert ez eddig nem következett be.

Pömax Kft., Pölöskei Károly, Dombóvár

Milyen beruházásokat tervez?

Termelőgép vásárlása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Terméktisztító berendezés (olajvisszanyeréshez).

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A fent említettekkel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Enyhe javulást.

Favorit Kft., Belasics Edit, Tolna

Milyen beruházásokat tervez?

Szállító kapacitás bővítése, új bemutatóterem nyitása.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Dolgozók képzése, létszámfejlesztés, ügyfélszolgálat erősítése, saját megjelenés kialakítása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Árrés növekedést.

CITYLINER Kft., Agg Klára, Bonyhád

Milyen beruházásokat tervez?

1 db 72 fős autóbusz beszerzése

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Terveznék, ha lenne rá keret vagy támogatás.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Szolgáltatás színvonalának emelése

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Eredmény lesz már az is, ha meg tudjuk tartani vállalkozásunkat és át tudjuk vészelni a gazdaság mélyrepülését.

Sugár Építőipari Kft., Deák Ferenc, Szekszárd

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Személyszállító járművek cseréje.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Megrendelések bővülését.

Vasvár és Vidéke Áfész, Sipos-Tompa János, Vasvár

Milyen beruházásokat tervez?

A kereskedelembe választékbővítéssel összefüggő korszerűsítéseket és kereskedelem-technikai eszközök cseréjét. Informatikai rendszer fejlesztését.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

A technikai fejlesztések mellett a menedzsment és a munkavállalók képzése.

Az informatikai rendszer fejlesztéséből adódó lehetőségek kihasználása.

A marketing tevékenység hatékonyságának javítása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A piaci versenyben a pozíció megtartása.



Leier Autó Kft., Skalec Lajos, Celldömölk

Milyen beruházásokat tervez?

Három új objektum.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Vonatkozó előírások szerint.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Piaci részesedés növelése, képzés, kutatás

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Növekvő piaci részesedést, stagnáló /kismértékben növekvő eredményt.

Vekor Korrózióvédelmi Analitikai Kft., dr. Horváth Márton, Veszprém

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervez

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Túlélési taktikák.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Semmi jót.

Szignet Kereskedelmi és Ügynöki Kft., Németh Zoltán, Veszprém

Milyen beruházásokat tervez?

Web-áruház kialakításához számítástechnikai fejlesztéseket ingatlan beruházást, gépjárművásárlást nem.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs környezetvédelemmel kapcsolatos terhelés.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Web-áruház nyitásával és a kapcsolódó RP tevékenységgel új vásárlói réteg megcélozása.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A 12-15%-os árbevétel elmaradás pótlása, esetleg túlteljesítése. Az árbevétel csökkenés oka, az intézmények (iskolák, honvédség, rendőrség stb.) keresletének csökkenése/elmaradása (70-75%). Helyette más piaci szegmenseket keresünk, a lakossági kereslet (25-30 %) helyett az Internettel távolabbi területek piaci érdekeltségi körbe vonása.

Schvéder Oktatási Központ Kft., Schvéder Mihály, Veszprém

Milyen beruházásokat tervez?

Létesítménybővítést (garázs, tanműhely).

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Oktatási segédanyagok, gépek beszerzésével.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

További szolgáltatásbővülést, további tőkeerősödést.

Pápai Termálvízhasznosító Zrt., Kovács Antal, Pápa

Milyen beruházásokat tervez?

Medencék számának növelését.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Új eu. és inf. eszközökkel.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

A bővítés illetve a szolgáltatásbővítés eredményeként a bevételek növekedését.

Fürdőkultúra elterjesztését különböző társadalmi csoportok tagjainak.

*XL Bau Kft., Makai László, Veszprém*

Milyen beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nincs válasz

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nincs válasz

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Nincs válasz

*Club Select Bt., Nagy András, Zalaegerszeg*

Milyen beruházásokat tervez?

Nem tervezünk nagyberuházást, néhány irodai eszközön kívül.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Lobby, marketing, piacszerzés, új munkaerő.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Több munkalehetőség, kiegyensúlyozottabb bevétel és fizetési morál.

*Anton Kft., Tóth Zoltán, Zalaegerszeg*

Milyen beruházásokat tervez?

Géppark fejlesztés, termelő terület bővítése.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Nem tervez.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Nem terveznek.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Termékskála bővülést.

ZALATOUR Kft., Tolvaj Márta, Zalaegerszeg

Milyen beruházásokat tervez?

A szálláshelyek és a kempingek minőségi fejlesztését, a fizetőképesebb vendégek megnyerése érdekében.

Milyen környezetvédelmi beruházásokat tervez?

Hulladékudvar-, és tömörítő elhelyezését.

Milyen eszközökkel akarja befolyásolni a vállalkozása fejlődését a jövőben?

Pályázatok. Beruházás, fejlesztés PR., reklám, marketing. Képzések.  
Érdekeltségi rendszer bevezetése.

Milyen eredményeket vár a jövőben?

Bevétel-, és eredménynövekedést.